

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Přímé zahraniční investice ve vztahu k hlavním makroekonomickým ukazatelům ČR
a SR

Foreign Direct Investments in the Relation to Main Macroeconomic Indicators of the
Czech Republic and the Slovak Republic

Student: Ondrej Tupý

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ivana Jánošíková, Ph.D.

Ostrava 2009

Miestoprísahne prehlasujem, že som celú prácu vypracoval samostatne.

Podpis

Dátum

Obsah

1 Úvod.....	2
2 Vymedzenie pojmu Priame zahraničné investície (Foreign Direct Investment)....	3
2.1 Definície PZI.....	4
2.2 Formy priamych zahraničných investícií.....	5
2.3 Delenie a druhy priamych zahraničných investícií.....	7
2.4 Lokalizačné faktory pre umiestnenie PZI.....	10
2.5 Podpora prílivu priamych zahraničných investícií.....	11
2.5.1 Dôvody pre poskytovanie investičných stimulov.....	12
2.5.2 Riziká poskytovania investičných stimulov.....	12
2.6 Investičná podpora v Českej a Slovenskej republike.....	13
2.6.1 Investičná podpora v SR.....	14
2.6.2 Investičná podpora v Českej republike.....	15
2.7 Agentúry na podporu investícií v Česku a na Slovensku.....	17
2.7.1 Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu SARIO.....	17
2.7.2 Agentúra pre podporu podnikania a investícií CzechInvest.....	18
2.8 Pozitívny vplyv PZI na ekonomiku.....	19
2.9 Negatívne dopady PZI na ekonomiku.....	21
3 Vzťah medzi PZI a vybranými makroekonomickými ukazovateľmi.....	23
3.1 Technologický transfer cez PZI.....	23
3.2 Dopady PZI na ekonomický rast.....	25
3.2.1 Definícia ekonomického rastu.....	25
3.2.2 Vplyv PZI na ekonomický rast	26
3.3 Dopady PZI na nezamestnanosť.....	27
3.3.1 Definícia nezamestnanosti.....	27
3.3.2 Vplyv PZI na nezamestnanosť.....	28
4 Komparácia vplyvu PZI na makroekonomické ukazovatele v ČR a SR.....	30
4.1 Príliv PZI do Českej a Slovenskej republiky.....	30
4.2 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť.....	31
4.2.1 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť Českej republiky.....	32
4.2.2 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť Slovenskej republiky.....	35
4.3 Zhodnotenie vplyvu PZI v Českej a Slovenskej republike.....	38
5 Záver.....	40
Použitá literatúra.....	42

1 Úvod

Priame zahraničné investície sú považované za efektívnu formu prenikania zahraničného kapitálu do krajiny. Dôležitý je ich nadnárodný charakter pri reštrukturalizačnom procese krajín strednej a východnej Európy, v ktorých pomáha k ich postupnému približovaniu sa k vyspelým krajinám. Väčšina transformujúcich krajín má nedostatok vnútorných zdrojov na zabezpečenie udržateľného rastu produktu a priame zahraničné investície predstavujú jedno z možných riešení tohto problému.

Bakalárska práca je rozdelená do troch hlavných častí. Prvá časť je teoretická, vysvetľuje rôzne definície zahraničných investícií, ďalej opisuje formy, druhy a ďalšie rozličné delenia priamych zahraničných investícií. Zdôraznený je význam lokalizačných faktorov pri rozhodnutiach investorov a ich podpora a prilákanie do konkrétneho regiónu. Diskutované sú investičné podpory a investičné agentúry Českej a Slovenskej republiky. Na koniec sú stručne načrtnuté pozitívne a negatívne dopady zahraničných investícií na domácu ekonomiku ako úvod do druhej kapitoly. Druhá časť sa zaoberá vplyvom priamych zahraničných investícií na makroekonomické ukazovatele, konkrétne na ekonomický rast a nezamestnanosť. Sú v nej vymedzené teoretické východiská súvisiace s týmito makroekonomickými ukazovateľmi a taktiež je diskutovaný technologický transfer vznikajúci v súvislosti s prílivom zahraničných investícií do hostiteľskej krajiny. Tretia časť je analytická, využíva metódy komparácie pri porovnávaní Českej a Slovenskej republiky v prílive priamych zahraničných investícií a ich vplyve na mieru nezamestnanosti a hrubý domáci produkt. Pri zisťovaní miery vplyvu PZI na nezamestnanosť a HDP je použitá korelačná analýza.

Cieľom tejto bakalárskej práce je priblíženie čitateľom, čo sú priame zahraničné investície a aký je ich význam a vplyv na hostiteľskú ekonomiku a makroekonomické ukazovatele. Cieľom praktickej časti je pomocou metódy korelačnej analýzy preukázať vplyv priamych zahraničných investícií na hrubý domáci produkt a nezamestnanosť v Českej a Slovenskej republike.

2 Vymedzenie pojmu Priame zahraničné investície (Foreign Direct Investment)

V minulosti prevládal názor, že najväčší rozdiel medzi portfólio a priamymi zahraničnými investíciami je ten, že priame zahraničné investície zahŕňajú kontrolu, zatiaľ čo portfólio investície nie. Kontrola bola právnym pojmom a spočívala v 100, 98, 51 či 48 percentách vlastníctva kapitálu zahraničnou spoločnosťou. Alebo sa o kontrole uvažovalo v pojmoch teórie rozhodovania, čo znamenalo, že ústredie vykonáva rozhodnutia, vzťahujúce sa k zahraničným operáciám v takých otázkach, ako sú nové výrobky, výber riadiaceho personálu, kapitálový rozpočet, výskum a vývoj a politika dividend. Priame investície boli pohybom kapitálu kombinovaným s kontrolou a snád' aj ďalšími prvkami, napr. technikou.

Postupom času sa pozorovalo, že priame zahraničné investície často nezahŕňajú pohyb kapitálu. Firma môže investovať v zahraničí s fondmi vypožičanými v danej zemi. Môže zaobstarať kapitál v devízach, ale ak sa zúčastní zmiešaného podniku, môže mať tento investičný kapitál podobu patentov, strojného zariadenia, techniky, alebo iných reálnych hodnôt. A navyše, ako náhle investícia začne prinášať zisk, rozrástá sa z miestnych pôžičiek a reinvestovaných ziskov. Priama zahraničná investícia teda nepredstavuje ani tak medzinárodný pohyb kapitálu ako tvorbu kapitálu uskutočnenú v zahraničí, a uskutočňuje sa práve tam, kde sú veľké a rastúce trhy. Kde existujú trhy, tam sa dlhodobo budú nachádzať aj zisky.

Nechýbali aj ďalšie teórie. Podľa ďalšieho názoru sú priame investície podobné kartovej hre. Firma podnikla v zahraničí malú investíciu a snažila sa ju vyhrať do veľkej stávky, podobne ako keď hráč necháva svoje výhry na stole. Vypozorovalo sa, že 50 percent ziskov z priamych investícií sa reinvestuje, takže priame investície podľa približného odhadu odčerpávajú polovicu svojich výnosov a kumulujú druhú polovicu, ktorú využívajú na reinvestície. Dôsledkom je, že sa pôvodná investícia rýchlo hromadí a nakoniec vynáša zisk, ktorý je v pomere s pôvodnou investíciou veľký.

Priame zahraničné investície (ďalej PZI) sú považované za jeden z najvýznamnejších pohonov ekonomického rozvoja štátov alebo jednotlivých regiónov. V odbornej literatúre sa o nich väčšinou hovorí ako o investíciách zahrňujúcich

dlhodobý vzťah a kontrolu tuzemského podnikateľa vo firme, ktorá je v inej ekonomike ako je ekonomika priamych zahraničných investícií. Pre PZI je charakteristické, že sa obvykle jedná o investície zo zahraničia do domácej ekonomiky smerujúce hlavne do spracovateľského priemyslu a služieb, kde má investor podiel na vlastníckych právach a dlhodobom rozvoji spoločnosti, do ktorej investuje. Medzi PZI nepatria finančné operácie, rozvojové fondy a granty.

V prípade PZI môže ísť buď *o kúpu podniku zahraničným kapitálom*, čiže investíciu do vybudovaných a existujúcich podnikov, kedy zahraničná spoločnosť je často motivovaná už dosiahnutými dobrými výsledkami vyhladnutej firmy, zabezpečeným odbytom produkcie alebo dominantným postavením daného podniku na trhu (Škoda Mladá Boleslav), alebo *ide o postavenie podniku celkom nového*, teda investíciu na zelenej lúke, pri ktorej najvýznamnejšiu rolu zohráva motivačná funkcia hospodárskej politiky príslušnej vlády vytvárajúca priaznivé podmienky pre podnikanie v danej krajine (Kia Motors Žilina).

2.1 Definície PZI

Podľa devízového zákona ČR č. 219/1995 Sb. sú PZI vymedzené ako investície do inej krajiny za účelom získania podielu na kmeňových akciách a rozhodovacích právomociach vo výške aspoň 10%, alebo takého podielu, ktorý dáva zahraničnému investorovi rozhodovacie právomoci. PZI nadobúdajú podoby podielu zahraničného investora na základnom imaní, reinvestovanom zisku a úverov od materskej spoločnosti.

ČNB sa pri tvorbe analýz súvisiacich s PZI opiera o definíciu OECD, ktorá je v súlade s EUROSTATom a MMF. Táto definícia hovorí, že PZI *“odráža zámer rezidenta jednej ekonomiky (priamy investor) získať trvalú účasť v subjekte, ktorý je rezidentom v ekonomike inej ako ekonomika investora (priama investícia). Trvalá účasť implikuje existenciu dlhodobého vzťahu medzi priamym investorom a priamou investíciou a významný vplyv na riadení podniku. Priama investícia zahrnuje jak pôvodnú transakciu medzi oboma subjektmi, tak všetky nasledujúce kapitálové transakcie medzi nimi a medzi afilovanými podnikmi, zapísanými aj nezapísanými v obchodnom registri.”*¹

¹ Citované dňa 4. 12. 2008 – Analýza přímých zahraničních investic v roce 2006. Dostupné online: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/statistiky-zahranicniho-obchodu/analiza-primych-zahr-investic-rok->

Ďalšia definícia, ktorá vznikla na konferencii OSN pre obchod a rozvoj (UNCTAD), je uvádzaná v Správe o svetových investíciách (World Investment Report): „Priame zahraničné investície sa definujú ako investície, ktoré sú založené na dlhodobom vzťahu k podniku a ktoré odrážajú trvalý záujem a kontrolu rezidentským subjektom jednej krajiny v podniku rezidenta inej krajiny.”²

2.2 Formy priamych zahraničných investícií

Investície brownfields a greenfields – rozdiel spočíva v tom, že v prípade brownfields dochádza k prestavbe rozpadajúcich sa obytných budov, nefunkčných priemyslových zón, a pod. V prípade greenfields dochádza k výstavbe úplne nového podniku v priemyslovej zóne, na dovtedy nevyužitej prírodnej ploche. Greenfields obvykle prinášajú do krajiny viac kapitálu, viac nových a moderných technológií, zvyšujú konkurenciu na trhu a sú väčším prínosom z hľadiska tvorby pracovných miest. Tento spôsob PZI v súčasnej dobe v ČR a SR preferujú hlavne ázijské firmy.

Brownfields so sebou nesú aj niekoľko problémov. Tieto chátrajúce, nevyužívané alebo kontaminované objekty a plochy zapríčiňujú tzv. suburbanizačné tendencie, čiže presun obchodných a výrobných aktivít do okrajových častí miest a obcí. Obyvatelia sa taktiež sťahujú z centrálnych častí miest, kde sa brownfields často vyskytujú, a tie potom ďalej upadajú. Ďalším negatívnym dôsledkom vzniku brownfields sú škody na životnom prostredí, ktoré sa potom odzrkadľujú na nákladoch na ich revitalizáciu, poprípade dekontamináciu. Trpí aj trh s nehnuteľnosťami, pretože z dôvodu znečistenia a nákladov na revitalizáciu klesajú hodnoty nehnuteľností a pozemkov. V niektorých prípadoch sa kontaminácia dostane aj do okolia a často poškodzuje ďalšie budovy a pozemky. Taktiež sa znižujú daňové výnosy obcí, hlavne z podnikateľských aktivít, narastajú sociálne problémy, zvyšuje sa nezamestnanosť. Opustené lokality esteticky znehodnocujú svoje okolie a sú útočiskom kriminálnych živlov a vandalov.

2006/1000453/48903/.

² Citované dňa 20.02.2009 – Priame zahraničné investície a ich vplyv na ekonomiku Slovenska. Dostupné online: <http://vili.uniba.sk:8880/ddp/dostupne/2007-MA-OkDICM/2007-MA-OkDICM.pdf>.

Naopak u investičných zámerov greenfields sa môže zdať, že žiadnu záťaž nemajú, ale niekedy skrývajú väčšie riziká, ako by sa u takejto nehnuteľnosti dalo predpokladať. Základný problém je, že každá stavba na zelenej lúke znamená znehodnotenie prírodných zdrojov, ktoré predtým mali určitú ekologickú funkciu. Takmer každá takáto stavba vyžaduje výstavbu novej infraštruktúry. Na dlhších vzdialenostiach vodovodov, kanalizácie a plynovodov sú väčšie straty a väčšie náklady na prevádzku a údržbu. Narastá objem individuálnej dopravy do lokalít mimo urbanizované územie a to zvyšuje ďalšie zaťaženie životného prostredia a nákladov na dopravu.

V minulosti jednoznačne prevažoval záujem investorov o investície greenfields, pretože príprava plochy je technicky, finančne a časovo menej náročná ako stavba na opustenom priemyslovom pozemku. Na konci 90. rokov vznikalo v strednej Európe okolo 95% investícií greenfields, v súčasnosti ich počet klesol na 25 percent. Voľných zelených plôch postupne ubúda, začína ich byť nedostatok a ich ceny rastú. Investori sa obracajú stále viac k brownfields, aj napriek tomu, že sa väčšinou nedajú využiť bez revitalizácie, ktorá často predstavuje náklady pohybujúce sa v miliónoch až desiatkach miliónov eur.

Fúzie a akvizície – fúzia spočíva v zlúčení dvoch a viac podnikov do jednej obchodnej spoločnosti, pričom jedna zo spoločností si ponecháva svoje meno, identitu a ziskava všetky aktíva a pasíva ostatných podnikov. O fúzii hovoríme aj vtedy, ak sa zjednotia firmy do jednej spojením akciového kapitálu na základe predchádzajúceho súhlasu akcionárov. K fúzii môže dôjsť aj tým, že nová spoločnosť vymieňa za výhodných podmienok svoje akcie za akcie firiem, ktoré zanikajú. K fúzii dochádza zvyčajne dobrovoľne na základe dohody medzi akcionármi a predstavenstvami fúzujúcich firiem.

V oblasti medzinárodného podnikania je možné identifikovať tri základne typy fúzií, a to horizontálne, vertikálne a konglomerátne. Hlavným cieľom horizontálnych fúzií, pri ktorých sa spájajú podniky z rovnakého odboru podnikania, sú úspory z rozsahu, alebo zvýšenie podielu na svetovom trhu. Vertikálne fúzie sú spojením firiem, z ktorých každá pôsobí na rôznom stupni toho istého výrobného procesu, čiže firma získava kontrolu nad svojimi dodávateľmi alebo odberateľmi. Takéto fúzie majú za cieľ posilnenie kontroly nad dodávateľmi či odberateľmi. Obvyklým cieľom

konglomerátnych fúzií, pri ktorých sa spájajú firmy z rôznych odborov, je diverzifikácia firemných aktivít a rozloženie podnikateľských rizík.

Motiváciou pre rozhodnutie sa v prospech fúzie sú určite úspory z rozsahu, úspory z vertikálnej integrácie, zlučovanie komplementárnych zdrojov, nevyužitie daňové štíty, využitie prebytkových fondov, a v neposlednej rade odstránenie nízkej efektívnosti. Existujú aj pochybné dôvody pre fúziu ako je diverzifikácia alebo tzv. bootstrap efekt, kedy fúzia neprináša žiadny skutočný zisk a kombinovaná hodnota oboch firiem nevzrastie.

Akvizície znamenajú prevzatie fungujúceho podniku alebo jeho časti. Väčšinou sa jedná o pohltienie menšej alebo ekonomicky slabšej spoločnosti väčšou, prípadne silnejšou spoločnosťou. Znamená to skúpenie 51% alebo väčšieho množstva akcií s hlasovacím právom preberanej firmy. Môže sa uskutočniť odkúpením akcií cieľovej firmy za hotovosť, ponukou obligácií, resp. novou emisiou akcií, ktoré sa vymieňajú za akcie preberanej firmy. Pohltienie má zvyčajne nedobrovoľný, vynútený charakter.

Spoločné podniky – „joint ventures“ – podniky založené vo forme kapitálových vkladov, ktoré sú právnickými osobami, vystupujú pod vlastným menom, nesú za svoje jednanie zodpovednosť a sú založené v súlade s legislatívou krajiny, kde majú sídlo. Investori sa na riadení podniku podieľajú spoločne podľa výšky vkladov. Výhodou tohto typu podnikania je hlavne využitie kontaktov, znalosti trhu miestneho partnera, možnosti rýchlejšieho vstupu na zahraničné trhy v porovnaní s investíciami greenfields a v obmedzení rizika. Nevýhodou sú najčastejšie problémy spojené so spoločným riadením.

2.3 Delenie a druhy priamych zahraničných investícií

PZI môžeme rozdeliť podľa štyroch základných hľadísk. Prvým kritériom je miera kontroly zahraničného vlastníka, ktorá je dôležitá pre rozsah autonómie rozhodovania podniku s PZI. Ako som už vyššie uviedol, za PZI sú považované investície s viac ako 10% podielom zahraničného vlastníka, čo však nemusí znamenať jeho kontrolu nad daným podnikom. To znamená, že z pohľadu miery kontroly sa rozdeľujú podniky, v ktorých má zahraničný investor menšinový podiel a o kontrolu sa delí s domácim vlastníkom a podniky pod zahraničnou kontrolou, kde má zahraničný investor kontrolný vlastnícky podiel. Hranice kontrolného podielu závisia na roztrieštenosti vlastníckej štruktúry a veľkosti podniku, teda sú špecifické pre každý

podnik. Miera autonómie kontroly podniku tiež závisí na motíve vstupu a globálnej stratégii materskej národnej firmy.

Ďalším kritériom je motív vstupu, podľa ktorého môžeme rozlišovať trhy, faktory alebo aktíva vyhľadávajúce PZI. Trhy vyhľadávajúce PZI sú motivované hlavne zvýšením podielu na trhu hostiteľskej zeme a tým aj znížením nákladov spojených s jeho zásobovaním (colné tarify, dopravné náklady). Trhy vyhľadávajúce PZI vytlačujú domácu produkciu alebo nahradzujú dovoz. Cieľom faktory vyhľadávajúcich PZI je nákladovo optimalizovať výrobný proces. Čiže motívom pre umiestnenie takejto investície je vybavenosť miesta výrobným faktorom v podobe lacnej pracovnej sily, prírodných zdrojov, znalostí apod. Faktory vyhľadávajúce PZI sú zväčša vývozne orientované a viac integrované s materskou firmou. Cieľom aktíva vyhľadávajúcich PZI je ovládnutie špecifických aktív, napríklad v podobe patentov a obchodných značiek. Výhodnosť investície môže zvýšiť kombináciu viacerých motívov vstupu. Napríklad investície Toyoty/PSA v Českej republike alebo Kie na Slovensku sa dajú považovať za trhy aj faktory vyhľadávajúce.

Dôležitým rozhodnutím investora je spôsob vstupu do hostiteľskej ekonomiky. Založenie nového ekonomického subjektu označované ako investícia na zelenej lúke umožňuje investorovi realizovať projekt presne podľa potrieb nadnárodnej firmy. Má to aj svoje nevýhody ako oneskorenie zahájenia produkcie o dobu výstavby daného závodu, prenájom a zaškolenie pracovníkov, alebo administratívne prekážky. Investície greenfields realizujú hlavne nadnárodné firmy, ktoré chcú využívať výrobné faktory bežne dostupné na trhu hostiteľskej zeme. Kapitálový vstup do už existujúceho subjektu označovaný ako fúzie a akvizície (M&A – mergers and acquisitions) znamená okamžité prebratie jeho tržného podielu, produkčnej kapacity a aktív. K M&A dochádza v prípadoch, keď preberaný podnik disponuje špecifickou konkurenčnou výhodou (technológie, obchodná značka, distribučné kanály, vyškolení pracovníci) a pritom investícia do jej vytvorenia by bola nákladnejšia ako kapitálový vstup. V tranzitných ekonomikách je vstup zahraničného investora do už existujúceho podniku spravidla spojený s rozsiahlymi investíciami na jeho reštrukturalizáciu. Tzv. investície brownfields sú M&A, ktoré pri svojej produkcii využívajú prevažnú časť svojich kapacít vytvorených novými investíciami materskej firmy. Za investície brownfields je možné označiť väčšinu privatizačných PZI.

Posledným hľadiskom je zameranie špecializácie materskej firmy z pohľadu rozdelenia produkčného reťazca, teda rozdeľujeme firmy na produktovo špecializované, ktoré realizujú zväčša vertikálne PZI a procesne špecializované, ktoré sa orientujú viac na horizontálne PZI. Toto delenie sa môže prekrývať s motívom vstupu, alebo ho môže upresňovať v prípade, ak sa v danej investícii kombinuje viacero motívov vstupu. Aj keď je súbeh niektorých charakteristík PZI pravdepodobnejší, nedá sa vylúčiť žiadna z ich možných kombinácií. Napríklad investíciu Coca-Coly v Prahe môžeme zaradiť ako trhy vyhľadávajúcu, vertikálnu PZI greenfields pod kontrolou zahraničného investora.

Druhy investícií z pohľadu produktovej a procesnej špecializácie investora:

Vertikálna investícia – vzniká vtedy, keď dcérska firma je špecializovaná v rôznych fázach produkcie. Napríklad firma, ktorá ťaží ropu, založí v niektorom štáte spoločnosť, ktorá ropu spracuje, alebo spoločnosť, ktorá ju predáva.

Existuje vertikálna investícia typu „backward“ a typu „forward“ (dozadu a dopredu). V prípade, že firma vyrábajúca hotové výrobky rozšíri svoju výrobu aj na komponenty, hovoríme o investícii backward. O investícii forward hovoríme, ak si napríklad materská spoločnosť založí pobočky na predaj svojich produktov (najčastejšie v automobilovom priemysle).

Horizontálna investícia - o horizontálnu investíciu ide vtedy, ak materská spoločnosť založí dcérsku firmu v zahraničí, ktorá produkuje tie isté výrobky. Napríklad firma Coca-Cola, ktorá po celom svete vyrába rovnaký produkt prostredníctvom svojich pobočiek. Tento druh investícií predpokladá určitú štandardizáciu produktov. Hlavným dôvodom takýchto investícií sú existujúce bariéry dovozu alebo komparatívne výhody v daných krajinách (lacná pracovná sila, atď.)

Konglomerátne investície - konglomerátne investície sú tie, ktoré smerujú do oblastí, ktoré nesúvisia s pôvodným hlavným predmetom činnosti materskej spoločnosti. Napríklad veľké naftárske spoločnosti v osemdesiatych rokoch v očakávaní poklesu investičných príležitostí v rope i plyne vstupovali do iných oblastí podnikania. Spoločnosť Tenneco tak kúpila v Európe francúzsku firmu vyrábajúcu automatické čerpadlá, Exxon získal zahraničnú prevádzku na ťažbu medi v južnej Amerike v Chile, General Electric je zase už dlhodobo činný vo finančnej oblasti.

2.4 Lokalizačné faktory pre umiestnenie PZI

Vhodnosť určitej polohy pre umiestnenie investície závisí predovšetkým od toho, ktoré lokalizačné faktory si investor vyberie a aký bude ich dopad na jeho podnikateľské zámery. Ciele lokalizačných rozhodnutí by mali firme poskytovať komparatívne výhody. Dobrá lokalizačná stratégia taktiež ponúka firme strategickú výhodu oproti konkurencii.

V otázke hlavných lokalizačných faktorov PZI panuje v teórii vzácna zhoda. Väčšina autorov považuje za lokalizačné faktory PZI dane, politickú a hospodársku stabilitu, infláciu, odbory, vládne regulácie, stimuly atď. Ďalej sem patrí napr. dostupnosť pracovnej sily, mzdy, vzdelanostná úroveň, dopravný prístup, spoločnosť a životné prostredie atď. Ako alternatíva sa vytvárajú rôzne indexy, ktoré syntetizujú hlavné lokalizačné faktory. Napríklad sa používa tzv. index operačného rizika (ORI), ktorý zahŕňa viaceré kritéria ekonomickej a podnikateľskej klímy. Ďalší autori upozorňujú na rating zeme, ktorý zahrnuje dané charakteristiky a je to navyše druh informácie, ktorý je aktuálny a pre investorov komerčne dostupný. Z empirických analýz vyplývajú nasledujúce všeobecné charakteristiky lokalizácie PZI vo svetovej ekonomike:

1. Ekonomicky najvyspelejšie krajiny nie sú len hlavným zdrojom PZI, ale aj ich hlavnými príjemcami. Väčšina týchto PZI sú trhy a aktíva vyhľadávajúce a horizontálne, prevládajú fúzie a akvizície
2. Väčšina ostatných PZI smeruje do krajín so strednou technologickou hodnotou (juhovýchodná Ázia, Latinská Amerika, tranzitívne ekonomiky). Tu prevažujú PZI faktory vyhľadávajúce, vertikálne a investície greenfields.
3. Príliv PZI do menej vyspelých krajín je zanedbateľný. Príliv PZI rastie až od určitej hranice HDP na obyvateľa.
4. Medzi veľmi významné faktory lokalizácie PZI sa javí cena a kvalita pracovnej sily a úroveň infraštruktúry. Naopak najviac odradzuje investorov od lokalizácie PZI politická a inštitucionálna nestabilita.
5. Ako hlavné lokalizačné faktory PZI sa všeobecne nejaví snaha o obchádzanie prekážok voľného obchodu a zníženie transportných nákladov.

Napríklad v Česku a na Slovensku v dobe počiatku transformácie patrili k významným lokalizačným faktorom PZI úspešnosť politickej a makroekonomickej stabilizácie a stratégie privatizácie. Po liberalizácii obchodu a investícií bola významným motívom tiež snaha byť „prvý na ťahu“ a prevažovali trhy a aktíva vyhľadávajúce PZI. Po vyčerpaní týchto jednorazových investičných príležitostí a vďaka rastúcej ekonomickej stabilite postupne rastie význam komparatívnych výhod tranzitných ekonomík a hodnota faktory vyhľadávajúcich PZI.

2.5 Podpora prílivu priamych zahraničných investícií

Rozvojové, či menej rozvinuté krajiny majú veľký záujem na prílive PZI do ich, hlavne štrukturálne postihnutých regiónov. Je teda viac ako logické, že v týchto krajinách existuje previs dopytu po PZI nad ponukou, a tým pádom dochádza k tvrdému konkurenčnému boju pri lákaní zahraničných investorov do národných ekonomík. Vlády štátov zainteresovaných na získavaní PZI bývajú často kritizované za vytváranie nerovných podmienok v boji o zákazky medzi zahraničnými a domácimi investormi.

Nie je moc ťažké odhadnúť záujmy zahraničných investorov, alebo čím ich nálákať. Na základe týchto znalostí môžu vlády snažiť sa prilákať zahraničných investorov práve do svojho regiónu a navrhnúť im tzv. podporné balíčky, ktoré sa týkajú hlavne daňových a colných úľav, dostupnosti pozemkov, odstránenia prekážok podnikania a uľahčenia vstupu investora na miestny trh alebo podporu zo strany vlády. Ďalej je to ponuka dostupnej, lacnej a kvalifikovanej pracovnej sily, schopných dodávateľov, očakávaní nízkych nákladov atď.

Rozvojové krajiny sú síce veľkým lákadlom pre zahraničných investorov, hlavne vďaka vízií zníženia nákladov na výrobu a tým zvýšenia svojich ziskov, ale na druhej strane sa tu často stretávajú s bariérami, ktoré pôsobia často obmedzujúco na ich plynulú produkciu, ako sú na to zvyknutí z vyspelých krajín. Medzi takéto bariéry patrí politická, ekonomická a menová nestabilita, hrozby občianskych nepokojov, byrokratické prekážky vstupu na trh a vysoká miera korupcie, alebo nedokonalá podnikateľská infraštruktúra. Ďalej to môžu byť neschopní domáci dodávatelia, bez ktorých sa žiadna veľká firma nezaobíde, slabá podpora miestnej správy a v neposlednom rade vysoké transportné náklady a nedostatočná, či nekvalitná infraštruktúra.

2.5.1 Dôvody pre poskytovanie investičných stimulov

Najsilnejšie argumenty v prospech uplatňovania investičných stimulov sa zakladajú na predpoklade prelievania vedomostí. Keďže technológia je do určitej miery verejným statkom, PZI môžu mať za následok prínosy pre hostiteľské krajiny dokonca aj keď nadnárodné firmy vykonávajú svoju činnosť v plne vlastnených pobočkách. Tieto prínosy môžu mať formu rôznych typov externalít. Napríklad miestne firmy môžu byť schopné zlepšiť svoju produktivitu ako dôsledok výrobných a dodávateľských kooperačných väzieb s pobočkami nadnárodných podnikov, môžu imitovať technológie nadnárodných firiem alebo zamestnať pracovníkov vyškolených zahraničným investorom.

Ďalšie argumenty sú založené na nedokonalostiach kapitálových trhov, za predpokladu, že veľké zahraničné korporácie majú lepší prístup ku kapitálu. Alebo sa zaoberajú nedokonalosťou trhu práce, pričom sa predpokladá, že voľná pracovná sila by si nenašla uplatnenie pri absencii PZI.

Hlavným dôvodom pre poskytovanie stimulov je korigovať nedostatok trhov pri získavaní pozitívnych externalít. Takéto externality môžu byť na úrovni rozšírenia znalostí alebo zdokonalenia schopností. Tieto môžu oprávňovať stimuly až do bodu, kedy sa súkromné výnosy rovnajú sociálnym výnosom. Hlavné stimulačné balíky boli tiež opodstatnené na základe, že pritiahnutie jednej alebo niekoľkých firiem – „vlajkových lodí“ by signalizovalo svet, že lokalita má prítiažlivé podnikateľské prostredie a viedlo by ďalšie firmy k ich nasledovaniu. Môžu tiež kompenzovať rôzne deficity v podnikateľskom prostredí, ktoré sa nedajú jednoducho odstrániť.

2.5.2 Riziká poskytovania investičných stimulov

Pri zvažovaní stimulov musia vlády zohľadniť rôzne riziká:

- jedným z rizík je ponúkať stimuly zahraničným investorom, ktorí by v krajine aj tak investovali, takže stimul sa stáva len prevodom z vlády na spoločnosť;
- stimuly spôsobujú vznik administratívnych nákladov, ktoré majú sklon narastať, zvyšovaním zložitosti schém;
- potenciálne straty efektívnosti existujú, ak sú firmy stimulované usadiť sa tam, kde sú stimulačné dotácie najštedrejšie a nie tam, kde by lokálne faktory mohli byť inak najpriaznivejšie, čo sa týka efektívnosti vynaložených prostriedkov;

- daňové stimuly môžu prinútiť zahraničných investorov, aby používali účtovanie vnútropodnikových cien pre presun ziskov na miesta s priaznivejšími daňovými podmienkami, znižovaním daňového základu vo viacerých hostiteľských krajinách.

Rozšírené používanie stimulov odráža intenzívnejšiu konkurenciu, hlavne medzi podobnými a geograficky blízkymi lokalitami. Vlády snažiac sa o smerovanie investícií do svojich regiónov sa často stávajú súčasťou rôznych „ponukových vojen“ s investormi, ktorí hodnotia a porovnávajú rôzne lokality, čím ich vedú k ponúkaniu atraktívnejších stimulačných balíkov. Takéto vojny sa môžu odohrávať aj v rámci krajiny medzi regiónmi, provinciami alebo mestami.

Ďalším problémom je asymetria medzi rozvinutými a rozvojovými krajinami, ktorá môže zapríčiniť posun tokov niektorých PZI, hlavne tých, o ktoré medzi sebou súperia. Bohatšie krajiny si môžu dovoliť ponúkať viac stimulov a pomocou atraktívnejších foriem ako chudobné krajiny. Bez žiadnych obmedzení na stimuly môžu bohatšie krajiny vyradiť tie chudobnejšie alebo ich prinútiť do veľmi nákladnej súťaže o projekty.

Názory na poskytovanie investičných stimulov sa rôznia. Môžeme konštatovať, že základom pre naštartovanie prílevu PZI by nemalo byť primárne poskytovanie silných investičných stimulov, ale vytváranie pravých ekonomických výhod (ponúkaním stabilných, nízkych a transparentných daňových sadzieb, ako je tomu napr. v Estónsku).

2.6 Investičná podpora v Českej a Slovenskej republike

Jeden z mála konceptov, ktoré sú spoločné pre väčšinu prúdov súčasnej ekonómie je náprava trhových zlyhaní ako akceptovateľný dôvod pre zásah hospodárskej politiky. Základným argumentom v prospech podpory PZI môžu byť informačné asymetrie a pozitívne externality spojené s ich umiestnením. Zahraniční investori môžu mať nekompletné alebo veľmi skreslené informácie o výhodách umiestnenia svojej investície v hostiteľskej ekonomike. Vlády sa preto snažia odstraňovať informačné nedokonalosti, prostredníctvom poradenstva, informačnej podpory pre investorov alebo marketingu danej krajiny.

V politike poskytovania investičných podpor pre PZI by mali vlády v konkrétnych prípadoch vždy zvážiť krátkodobé a dlhodobé dopady na tvorbu bohatstva spoločnosti a byť pripravené na ich prispôsobenie meniacim sa rozvojovým potrebám ekonomiky. Priestor pre vykonávanie autonómnej hospodárskej politiky voči PZI je obmedzený konkurenciou ostatných vlád a neúčast' vlády na konkurenčnom boji môže viesť k tomu, že stále viac investorov smeruje pri podobných podmienkach do inej krajiny.

2.6.1 Investičná podpora v SR

Od 1. januára 2008 nadobudol účinnosť Zákon o investičnej pomoci č. 561/2007 Z. z., ktorý nahrádza Zákon č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch a Schému štátnej pomoci na podporu regionálneho rozvoja č. 1621/2007-1000. Na základe tohto zákona bude poskytovaná regionálna investičná pomoc a pomoc v zamestnanosti na investičné projekty alebo projekty expanzie priemyselnej výroby, technologických centier, centier strategických služieb a komplexných stredísk cestovného ruchu.

Ďalej opisuje, akou formou sa poskytuje investičná pomoc na podporu počiatočnej investície a vytvárania pracovných miest. Investičná podpora môže byť poskytnutá formou dotácie na obstaranie dlhodobého hmotného a nehmotného majetku, ako úľava na dani z príjmu, príspevku na vytvorené pracovné miesta, alebo prevodu nehnuteľného majetku. Poskytovateľmi investičnej pomoci sú Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky, Ministerstvo financií Slovenskej republiky, alebo Ministerstvo práce a sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky.

Zo zákona o investičnej pomoci vyplýva, že intenzitou investičnej pomoci sa rozumie podiel celkovej výšky investičnej pomoci k celkovým oprávneným nákladom súvisiacich s realizáciou investičného zámeru vyjadrený v percentách. Maximálne intenzity pomoci sú vyjadrené ekvivalentom hrubej hotovostnej finančnej pomoci (všeobecne označovaného aj skratkou GGE), ktorý predstavuje výšku štátnej pomoci pred zaplatením dane z príjmov.

Pre nomenklatúrnu štatistickú územnú jednotku sa používa skratka NUTS, ktorá predstavuje klasifikáciu stálych geografických jednotiek členských štátov Európskej únie a kandidátskych krajín a zároveň tvorí základ regionálnej štatistiky. NUTS je hierarchický systém, ktorý stanovuje minimálne a maximálne hranice počtu obyvateľov v regiónoch NUTS, pričom NUTS 1 má minimálne 3 mil. obyvateľov a maximálne 8

mil. obyvateľov, NUTS 2 má najmenej 800 000 a maximálne 3 mil. obyvateľov a NUTS 3 má minimálne 150 000 obyvateľov a maximálne 800 000 obyvateľov. V podstate sa jedná o geografické rozdelenie krajín používané pre účely regionálnej politiky. SR je v súčasnosti rozdelená na NUTS 1 reprezentované celým územím SR, do NUTS 2 je zaradený Bratislavský kraj, Západné Slovensko, Stredné Slovensko a Východné Slovensko, NUTS 3 reprezentuje 8 existujúcich krajov SR.

Na základe nariadenia vlády SR platí, že maximálna intenzita investičnej pomoci pre investičný zámer v regióne NUTS 2 nesmie počas čerpania investičnej pomoci prekročiť hodnotu 50% hodnoty investície v Košickom, Prešovskom, Banskobystrickom a Žilinskom kraji a hodnotu 40% nesmie prekročiť v Trnavskom, Trenčianskom a Nitrianskom kraji. Maximálna intenzita investičnej pomoci pre investičný zámer v časti regiónu NUTS 2 Bratislavský kraj nesmie počas čerpania investičnej pomoci vo vymedzených okresoch Bratislavského kraja prekročiť hodnotu 10% hodnoty investície.

Maximálna intenzita investičnej pomoci pre veľký investičný projekt, ktorého hodnota oprávnených nákladov presahuje 50 miliónov eur a nepresahuje 100 miliónov eur, je 50% celkovej investičnej pomoci v jednotlivých regiónoch SR podľa hodnôt uvedených vyššie pre regióny NUTS 2, pre projekt presahujúci 100 miliónov eur je to 34%.

2.6.2 Investičná podpora v Českej republike

Aktívna politika Českej republiky v oblasti získavania zahraničných investícií sa datuje k roku 1998, kedy česká vláda prijala uznesenie o investičnej podpore pre zahraničných investorov. Systém investičných podpor upravuje zákon č. 19/2004 Sb., ktorým sa mení zákon č. 72/2000 Sb., o investičných pobídkách a o zmene niektorých zákonov, v znení neskorších predpisov, a niektoré ďalšie zákony.

Hlavnými zmenami, ku ktorým došlo v rámci aktuálnej novelizácie zákona o investičných podporách je napríklad zníženie limitu minimálnej investície z 350 miliónov Kč na 200 miliónov Kč, zjednotenie obdobia poskytovania zľavy na daniach na 10 rokov, umožnenie podávať opravné prostriedky a taktiež súdne preskúmať rozhodnutia Ministerstva priemyslu a obchodu o ponuke na poskytnutie investičných podpor.

Investičnými podporami sa rozumie zľava na dani z príjmu právnických osôb po dobu 10 rokov pre novo založené spoločnosti alebo pre už existujúce právnické osoby, prevod technicky vybaveného územia za zvýhodnenú cenu, hmotná podpora vytvárania nových pracovných miest (až do 200 000 Kč na zamestnanca), hmotná podpora rekvalifikácie alebo školenia zamestnancov (až do 35% nákladov na školenie), a tiež prevod pozemkov podľa zvláštneho právneho predpisu, evidovaných v katastre nehnuteľnosti ako poľnohospodárske pozemky a prevod ostatných druhov pozemkov, a to za ceny zistené podľa zvláštneho právneho predpisu účinného ku dňu uzavretia zmluvy o prevode. Zvláštne zákony obmedzujúce prevody pozemkov vo vlastníctve Českej republiky tým nie sú dotknuté.

Podmienky pre udelenie investičných podpor v Českej republike:

1. Investícia musí byť realizovaná do odvetvia spracovateľského priemyslu, a to do jedného z high-tech odvetví, ktoré sú uvedené v zákone alebo do iného odvetvia spracovateľského priemyslu za predpokladu, že prinajmenšom 50% ceny výrobnéj linky budú tvoriť náklady na kúpu strojného zariadenia uvedeného vo vládou schválenom zozname vyspelého (high-tech) strojného zariadenia.
2. Musí sa jednať o zavedenie novej výroby, rozšírenie existujúcej výroby, alebo jej modernizácie za účelom podstatnej zmeny výrobkov alebo výrobného procesu.
3. Investor musí investovať minimálne 200 miliónov Kč (pred novelou 350 miliónov Kč), v oblastiach s mierou nezamestnanosti aspoň o 25% vyššou ako je priemerná miera nezamestnanosti Českej republiky je táto požiadavka znížená na 150 miliónov Kč a v oblastiach s mierou nezamestnanosti najmenej o 50% vyššou ako je priemerná miera nezamestnanosti Českej republiky je limit investície znížený na 100 miliónov Kč.
4. Investície minimálne vo výške 100 miliónov Kč (pred novelou 145 miliónov Kč), 50 miliónov v prípade umiestnenia investície v regióne s vysokou nezamestnanosťou, musí byť krytá z vlastného imania.
5. Investor musí zabezpečiť strojné zariadenie zaradené do kapitol 84, 85 a 90 colného sadzobníka v hodnote najmenej 40% celkovej hodnoty zo svojho dlhodobého hmotného a nehmotného majetku.

6. Navrhovaná výroba musí vyhovovať všetkým českým legislatívnym požiadavkám na ochranu životného prostredia.

2.7 Agentúry na podporu investícií v Česku a na Slovensku

Každá vláda si je vedomá dôležitosti a potreby zahraničných investícií pre národnú ekonomiku, preto sa snaží akýmkoľvek spôsobom podporiť ich príliv. Nástrojov, ktoré je možné v tejto oblasti využiť, je niekoľko. Pre lepšiu koordináciu nástrojov na podporu prílivu priamych zahraničných investícií vznikajú v krajinách rôzne agentúry na podporu investícií. Okrem hlavných, ktorým sa budem venovať podrobnejšie, existujú aj agentúry na úrovni regiónov, ktoré sa snažia propagovať a pritiahnuť investorov konkrétne do svojej oblasti a tak pomôcť v rozvoji týchto regiónov.

2.7.1 Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu SARIO

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu SARIO bola rozhodnutím ministra hospodárstva Slovenskej republiky č. 95/2001 založená dňa 1. októbra 2001 ako organizácia financovaná štátnym rozpočtom.

Je rozdelená na tri sekcie, a to sekciu priamych zahraničných investícií, sekciu zahraničného obchodu a sekciu štrukturálnych fondov.³

SARIO za svoje strategické ciele považuje zlepšenie svojho postavenia v konkurenčnom prostredí Európy vo vzťahu k budovaniu čo najlepšieho imidžu Slovenska všetkými relevantnými nástrojmi, počínajúc vytváraním dobrej reklamy Slovensku vo všeobecnosti, cez aktívne vyhľadávanie investorov, až po operácie prostredníctvom siete obchodných ekonomických oddelení ambasad, ktorých úlohou je konštruktívna podpora zahraničného obchodu SR, alebo prostredníctvom samostatne vytvorených zastúpení v kľúčových teritóriách sveta.

Za ďalšie dôležité ciele považuje aplikovanie efektívneho rámca podpory zahraničným investorom do svojej práce a rovnako zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia sa vyznačuje vysokou pridanou hodnotou. Ďalej chce zaistiť podporu exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov vo výraznej miere tak, aby

³ Na čele agentúry stojí generálny riaditeľ Ing. Peter Hajaš, riaditeľ sekcie priamych zahraničných investícií je Mgr. Peter Ostrica.

sa táto podpora odrážala signifikantným spôsobom na ukazovateľoch zahraničného obchodu Slovenska.

Efektívne a kvalitne zabezpečuje administrovanie štrukturálnych fondov ako jedného z podporných mechanizmov v oblastiach priamych zahraničných investícií a zahraničného obchodu (oblasť podpory budovania a rekonštrukcie infraštruktúry a oblasť rozvoja zahraničnej spolupráce a imidžu SR).

Agentúra SARIO vykonáva aj ďalšie čiastkové aktivity, v ktorých nechýba riešenie investičných projektov zahraničných investorov a sprievodný servis, konzultácie a riešenia v oblasti individuálnej štátnej pomoci investorom a poskytovanie konzultácií k vypracovaniu žiadosti o štátnu pomoc, mapovanie a vytváranie databáz voľných nehnuteľností a priemyselných parkov.

Poskytuje taktiež asistenciu a servis pri vytváraní spoločných podnikov slovenských firiem so zahraničnými (joint ventures), servis malým a stredným podnikom pri hľadaní exportných a obchodných príležitostí v zahraničí, alebo servis samosprávam, malým a stredným podnikateľom žiadajúcim o prostriedky zo štrukturálnych fondov EÚ v kompetencii agentúry SARIO a asistenciu pri realizácii ich projektov. Celkovo sa teda stará o vytváranie vhodného investičného a konkurencieschopného prostredia na Slovensku.

2.7.2 Agentúra pre podporu podnikania a investícií CzechInvest

Pôvodný CzechInvest bol založený už v novembri 1992 ako agentúra, ktorej hlavným cieľom bolo podporovať príliv zahraničných investícií do Českej republiky a ponúkala potrebné informácie, poradenstvo a kontakty v tejto oblasti.

V súvislosti s rozvojom českej ekonomiky vstupom Česka do Európskej únie sa CzechInvest stále viac orientoval na podporu domácich firiem. Preto vznikla nová agentúra pre podporu podnikania a investícií CzechInvest ako štátna príspevková organizácia podriadená Ministerstvu priemyslu a obchodu Českej republiky. Vznikla 2. januára 2004 zlúčením s ďalšími dvoma agentúrami ministerstva – s Agentúrou pre rozvoj podnikania (ARP) a Agentúrou pre rozvoj priemyslu Českej republiky (CzechIndustry).

Hlavným poslaním nového CzechInvestu je podpora konkurencieschopnosti českých podnikateľov a tým aj zvyšovanie konkurencieschopnosti českej ekonomiky

ako celku. Hlavne sa jedná o podporu spracovateľského priemyslu a inovácií (inkubátory, vedecko-technologické parky) prostredníctvom Operačného programu Priemysel a podnikanie (OPPP) Ministerstva priemyslu a obchodu Českej republiky.

Ďalej CzechInvest zastrešuje komunikáciu medzi predstaviteľmi Českej republiky, podnikateľmi a Európskou úniou v oblasti podpory podnikania v spracovateľskom priemysle, alebo sa jedná o čerpanie prostriedkov zo štátneho alebo európskeho rozpočtu. Okrem iného sa CzechInvest stále stará o propagáciu Českej republiky v zahraničí. Snaží sa predstaviť Českú republiku ako lokalitu vhodnú pre umiestnenie mobilných investícií. K rozvoji domácich spoločností a vzniku nových firiem prispieva CzechInvest prostredníctvom svojich služieb, rozvojových programov a práce na zlepšovaní podnikateľského prostredia. Zároveň zostáva výhradným príjemcom žiadostí na poskytnutie investičných podpor a jeho úlohou je aj naďalej získavanie priamych zahraničných investícií pre Českú republiku.

Medzi hlavné služby agentúry CzechInvest patrí implementácia dotačných programov financovaných EÚ a štátom, formálne poradenstvo k projektom, správa databázy podnikateľských nehnuteľností, podpora subdodávateľov a správa databázy českých dodávateľských firiem, pomoc pri realizácii investičných projektov, sprostredkovanie štátnej investičnej podpory, podávanie informácií o možnostiach podpory pre malých a stredných podnikateľov, a tzv. AfterCare, teda služby pre zahraničných investorov, ktorí už pôsobia v Českej republike a dostávajú tak podporu pri reinvestíciách.

2.8 Pozitívny vplyv PZI na ekonomiku

Je všeobecne známe, že priame zahraničné investície zohrávajú v procese ekonomického rozvoja krajiny veľmi dôležitú úlohu. Príliv PZI je zdrojom mnohých priamych a nepriamych dopadov na hostiteľskú ekonomiku, ktoré ovplyvňujú splnenie väčšiny cieľov hospodárskej politiky. Ich pozitívne dopady na hospodársky rast je možné vidieť v reštrukturalizácii strany ponuky ekonomiky.

PZI zvyšujú vývoznú výkonnosť a nedlhovo financujú deficit bežného účtu, čím prispievajú ku zlepšeniu vonkajšej rovnováhy a stability meny. Hlavne investície greenfields vytvárajú pracovné príležitosti a pre tranzitívne ekonomiky nie sú zanedbateľné ani fiškálne príjmy z privatizačných PZI. Uvedené priame pozitívne dopady sú však spojené hlavne s príchodom zahraničného investora a prevažujú v

prvých mesiacoch alebo rokoch od realizácie investície. Potenciálne zisky pre hostiteľskú krajinu z prílivu PZI môžu mať rôzne formy.

Evidentným a priamym ziskom je zvýšenie kapitálovej zásoby (predovšetkým v prípade investícií greenfields) a vyššia produktivita a efektivita firiem s prítomnosťou zahraničného kapitálu (hlavne v prípade fúzií a akvizícií alebo joint-ventures). Medzi ďalšie zisky, už nie také zrejmé, ale predsa len dosť významné, patrí vplyv zahraničných investícií na celkovú produktivitu výrobných faktorov vo vlastníctve hostiteľskej krajiny, ktorý je realizovaný prostredníctvom transferu technológií (tzv. technologické spillovers) a konkurenčným tlakom, ktorý vytvárajú zahraniční investori svojím pôsobením v odvetví.

PZI patria k dominantným nositeľom podieľajúcim sa na formálnom aj neformálnom transfere technológií do rozvíjajúcich a transformujúcich sa ekonomík. Prítomnosť zahraničnej firmy na trhu umožňuje rýchlejší transfer technológií a inovácií, ako ostatné možné zdroje, akými sú napríklad nákupy licencií k patentom a know-how alebo pohyb kapitálových statkov v rámci medzinárodného obchodu. Vstup zahraničných firiem využívajúcich pokročilejšie technológie a efektívnejšie metódy organizácie a riadenia umožňuje lokálnym firmám sledovať a napodobňovať spôsoby, akými zahraničné firmy operujú, a tak sa môžu tieto domáce firmy stať samé produktívnejšími. Zahraničné firmy tiež investujú nemalé prostriedky do vzdelávania svojich zamestnancov, ktorí môžu svoje získané vedomosti a skúsenosti neskôr využiť v oblasti technológií, marketingu či managementu ako zamestnanci domácich firiem. V neposlednej rade zahraničné firmy často vytvárajú ekonomické väzby s domácimi dodávateľmi, ktorým taktiež poskytujú technologickú pomoc, angažujú sa vo vzdelávaní ich zamestnancov, asistujú pri nákupe surovín atď.

Jarolím (2000) uvádza celý rad empirických štúdií, ktoré dokumentujú pozitívny vplyv PZI na produktivitu domácich firiem. Poukazujú, že produktivita práce domácich firiem je na produktovej úrovni pozitívne ovplyvnená prítomnosťou zahraničných firiem meranou podielom firiem so zahraničnou účasťou na celkovej zamestnanosti v odvetví. Ďalšie výsledky ukazujú rýchlejší rast a konvergenciu úrovne produktivity výrobných faktorov v odvetviach s vyššou mierou zahraničného vlastníctva. Treba tiež povedať, že existujú prípady, pri ktorých takýto pozitívny vplyv na hostiteľskú ekonomiku nebol pozorovaný, kedy síce rozptyl produktivity medzi firmami v odvetví

s väčším podielom zahraničných firiem bol menší, avšak väčšia zahraničná prítomnosť k rastu produktivity domácich firiem neprispela.

2.9 Negatívne dopady PZI na ekonomiku

V dlhom období pôsobí proti každému pozitívnemu dopadu PZI zrkadlovo aj jeho negatívny náprotivok. PZI nemusí podporovať hospodársky rast a zamestnanosť, pokiaľ prevažne vytlačujú už existujúce investície, pokiaľ nenadväzujú na väzby s domácimi firmami a dodávateľmi, pokiaľ sa ich produkcia obmedzuje na technologicky menej náročné fázy produkčného reťazca a pokiaľ nadnárodné firmy uskutočňujú v krajine nepriaznivé stratégie. Nárazový príliv PZI vychýľuje menový kurz od jeho rovnovážnej úrovne a lákanie investorov zaťažuje štátny rozpočet v podobe daňových úľav alebo priamych dotácií. Preto je potrebné vychádzať z komplexnosti dopadov PZI na hostiteľskú ekonomiku (priame aj nepriame dopady) a brať v úvahu ich čistý prínos (pozitívne aj negatívne dopady) v dlhom období.

Nedá sa vždy predpokladať, že záujem investorov sa kryje s ekonomickými záujmami hostiteľskej krajiny. Investor vždy zhodnotí všetky aspekty a investíciu uskutoční iba vtedy, ak bude vykazovať zisky. K repatriácii ziskov môže dôjsť v prípade, že tento zisk nebude späť reinvestovaný a investor ho transferuje do materskej krajiny nadnárodnej spoločnosti. V krajinách s vysokým prílivom zahraničných investícií v podobe privatizácie štátneho majetku tento faktor nehrá príliš významnú úlohu. V priebehu času sa však príliv investícií z privatizácie znižuje, začínajú prevažovať investície greenfields, zvyšuje sa odliv kapitálu formou repatriácie ziskov, ktorý môže prevýšiť aj celkový príliv zahraničných investícií. Pokiaľ sa nepodarí domácej ekonomike zvýšiť exportnú výkonnosť tak, aby bola schopná pokryť očakávanú repatriáciu ziskov, dá sa očakávať v strednodobom horizonte kvôli rastu deficitu bilancie výnosov výrazné prehĺbenie deficitu bežného účtu platobnej bilancie a tým aj celkovej vonkajšej nerovnováhy.

Ďalším negatívom môže byť zvýšenie miezd. V podnikoch so zahraničnou účasťou väčšinou zodpovedá rast miezd rastu produktivity práce. Zvýšenie miezd sa následne prejavuje aj v domácich podnikoch, v ktorých ale tempo rastu produktivity práce zaostáva za rastom miezd. Potom sa stáva, že domácim podnikom, ktoré boli donútené zvýšiť mzdy, aby si udržali pracovníkov, sa zvyšujú ich výrobné náklady a to vedie ku zhoršeniu ich konkurencieschopnosti voči podnikom so zahraničnou účasťou.

V dôsledku prílivu PZI môže rásť cena ďalšieho výrobného faktoru, ktorým je kapitál. S prílivom kapitálu súvisí aj rast peňažnej zásoby, ktorý môže spôsobiť inflačné tlaky. Následná reštriktívna monetárna politika vedie ku vysokým úrokovým sadzbám a tým dochádza ku zdražovaniu úverov v hostiteľskej ekonomike.

Prevzatie domácej firmy zahraničným investorom s úmyslom utlmiť alebo úplne zastaviť výrobu predstavuje najhorší spôsob pohybu kapitálu. Zahraničný investor tak koná, keď sa chce zbaviť konkurencie a tým získať dobrú pozíciu na trhu.

Ďalším nepriaznivým efektom prílivu PZI môže byť vznik duálnej ekonomiky. V takejto ekonomike firmy pod zahraničnou kontrolou prosperujú a domáce podniky stagnujú alebo upadajú. Dá sa povedať, že v ekonomike existujú dve odlišné ekonomiky, ktoré sa vyvíjajú paralelne vedľa seba.

3 Vzťah medzi PZI a vybranými makroekonomickými ukazovateľmi

Táto kapitola pojednáva o pozitívnych aj negatívnych dopadoch PZI na vybrané makroekonomické ukazovatele, konkrétne na ekonomický rast, platobnú bilanciu a nezamestnanosť. Taktiež sa zaoberá technologickým transferom cez PZI, ktorý priamo súvisí s ďalšími vplyvmi PZI na hostiteľskú ekonomiku.

3.1 Technologický transfer cez PZI

V neoklasickom modeli, založenom na tzv. Cobbovej-Douglasovej produkčnej funkcii⁴, je technologický pokrok jedným zo zdrojov rastu v dlhom období. Solow ho definoval ako celkový rast produktu, ktorý nepripadá na rast kapitálu a práce, čiže všetko, čo zostane po odpočítaní vplyvu kapitálu a práce od nárastu ekonomiky. V tradičných prístupoch je technológia považovaná za verejný statok voľne dostupný a prenosný. V 60. rokoch sa objavujú dva smery ponímania technológie. Prvý hovorí o technológii ako o neúmyselnom vedľajšom efekte iných ekonomických aktivít (investícií), kedy nové kapitálové statky sú vylepšené o získané skúsenosti z predchádzajúcich kapitálových statkov. Tu je technologický pokrok braný ako pozitívna externalita. Druhý smer sa zaoberá časťou technologického pokroku, ktorý vzniká investíciami do výskumu a vývoja zo strany súkromných firiem. V tomto modeli vystupuje samostatný sektor, ktorý produkuje technológie.

Technologické znalosti sú podobne ako kapitál a práca výrobný faktor, na rozdiel od nich majú charakter nerivalitného statku (ich využívanie jednou firmou nebráni vo využívaní iným firmám) a sú z časti vylúčiteľné (firmy vlastniace znalosti alebo vyvíjajúce nové postupy môžu brániť ostatným v ich využívaní).

Keďže PZI predstavujú efektívnejšie využitie (hlavne nehmotných) aktív akumulovaných v nadnárodných firmách, môžu byť zdrojom technologického transferu, vďaka ktorému rastie produktivita hostiteľskej ekonomiky. Zahraničný obchod ako kanál technologického transferu sa tradične považuje za základ odhadov technologického prelievania na agregátnej úrovni. Rozsah vzájomných obchodných väzieb medzi krajinami je používaný ako miera rozsahu napojenia ekonomík na zahraničnú technologickú bázu. Vyššia obchodná výmena s technologicky vyspelými

⁴Produkčná funkcia je všeobecne vzťah medzi množstvom vstupov, ktoré má ekonomika k dispozícii a výstupov, ktoré je schopná s týmito vstupmi vyrobiť. Produkt ekonomiky je daný množstvom kapitálu K a práce L, ktoré sú k dispozícii a úrovňou dostupných technológií A ($Y = A \cdot K^{1-\alpha} \cdot L^{\alpha}$, kde $0 < \alpha < 1$).

ekonomikami rovnako rozširuje priestor pre technologické prelievanie a súčasne rast domácej produktivity práce.

Existuje teória technologickkej medzery, v ktorej technologický transfer vychádza ako závislý na rozsahu technologickkej medzery medzi domácimi firmami a podnikmi so zahraničnou kontrolou a je podmienený dostatočnou technologickou a absorpčnou schopnosťou domácich firiem. Intenzita technologického transferu sa odlišuje vzhľadom k jednotlivým krajinám, medzi odvetviami alebo aj medzi jeho jednotlivými kanálmi. Technologický transfer sa z veľkej väčšiny potvrdí medzi centrálou PZI a jej pobočkou v hostiteľskej krajine.

Zahraničné investície ako technologický transfer sa dajú rozdeliť na:

- nákup licencií (na trhu sa znižuje podiel ich transferu, pretože prestávajú byť na trhu k dispozícii);
- medzinárodný obchod;
- priame zahraničné investície.

Najväčší potenciál pre technologický transfer ponúkajú nadnárodné firmy. Aktivity nadnárodnej firmy nie sú v hostiteľskej ekonomike spojené iba so samotnými PZI, ale ich investície sa výrazne zapájajú do vývoja ostatných kanálov, štruktúr ekonomiky. Veľká časť licenčných poplatkov sú v skutočnosti vnútrofirémne platby v rámci nadnárodných firiem, veľká časť dovozu strojov a zariadenia smeruje do podnikov pod zahraničnou kontrolou, nehovoriac o súvisiacom prílive zahraničných pracovníkov.

Rozlišujeme priamy a nepriamy technologický transfer cez PZI. Priamy prebieha interne v rámci nadnárodnej firmy medzi centrálou a pobočkou v hostiteľskej krajine, zatiaľ čo o nepriamom technologickom transfere hovoríme pri znižovaní technologickkej medzery medzi podnikmi pod zahraničnou kontrolou a domácimi podnikmi. Samozrejme nepriamy technologický transfer môže prebiehať aj medzi dvoma domácimi podnikmi alebo dvoma podnikmi pod zahraničnou kontrolou.

K nepriamemu technologickému transferu môže dochádzať cez trh práce alebo pri vzájomnej kooperácii či konkurencii, kedy pracovníci vyškolení v podnikoch so zahraničnou kontrolou prostredníctvom trhu práce prechádzajú pracovať do domácich

firiem alebo zakladajú vlastné firmy. Prostredníctvom osobných kontaktov medzi zamestnancami môžu domáce firmy napodobňovať technológie podniku so zahraničnou kontrolou.

Stále však platí, že ak je technologická medzera medzi podnikmi pod zahraničnou kontrolou a domácimi firmami príliš veľká alebo technologická absorpčná schopnosť domácich firiem príliš malá, nemusí dôjsť k interakcii v podobe technologického transferu. V takomto prípade sa technologická medzera nezmenšuje a ekonomika si udržiava svoj duálny (paralelný) charakter. Pokiaľ navyše konkurencia podniku pod zahraničnou kontrolou ničí domáce firmy na trhu, dochádza k negatívnemu vytlačovaciemu efektu.

3.2 Dopady PZI na ekonomický rast

Pre správne pochopenie a posúdenie vplyvu priamych zahraničných investícií na ekonomický rast krajiny je nutné jeho odvodenie na mikroekonomickej úrovni. Z definície priamej zahraničnej investície vyplýva, že sa jedná o typ ekonomickej činnosti, ktorej zámerom je vybudovať alebo rozšíriť závod, vybaviť ho výrobným zariadením, zamestnať pracovnú silu a vyrábať produkty alebo poskytovať služby. Hodnota konečných produktov vyrobených na území daného štátu za sledované obdobie sa prejavuje v makroekonomickom ukazovateli hrubý domáci produkt, ktorý slúži na meranie hospodárskej výkonnosti ekonomiky. Pokiaľ je relatívny prírastok reálneho hrubého domáceho produktu kladný, tak ekonomika rastie.

3.2.1 Definícia ekonomického rastu

Ekonomický (hospodársky) rast sa prejavuje vo zvýšení potenciálneho produktu, ktorý predstavuje veľkosť hrubého domáceho produktu, ktorý môže ekonomika dosahovať pri danom stave technológie, existujúcom počte a kvalifikácii pracovných síl, prirodzenej miere nezamestnanosti, za podmienky že nedôjde k urýchleniu inflácie.

Ekonomický rast je možné dosiahnuť buď využívaním viacerých zdrojov, čiže väčšieho počtu pracovných síl a väčšieho množstva fyzického kapitálu, alebo využitím tých istých zdrojov efektívnejšie, teda využitím nových moderných technológií. K ekonomickému rastu v poslednej dobe najviac prispievajú investície, vzdelanie a vstupy a výstupy inovačných aktivít. Efektom ekonomického rastu je rastúca a rozmanitejšia spotreba, rozširovanie sociálnych istôt a zvyšovanie životného štandardu obyvateľov. V určitej etape rozvoja ekonomiky však môže mať aj negatívne

dôsledky v podobe znečistenia životného prostredia, zhoršenia ľudských vzťahov alebo zlyhania trhu. Ekonomický rast sa taktiež používa na meranie životnej úrovne obyvateľstva, kedy sa vypočítava prírastok reálneho HDP na jedného obyvateľa.

Ekonomický rast sa počíta ako zmena reálneho produktu ekonomiky za určité obdobie, najčastejšie za jeden rok. Za ekonomický rast síce považujeme zmenu potenciálneho produktu, ale kvôli zložitosti zisťovania presných hodnôt potenciálu ekonomiky nahradzujeme túto veličinu hodnotami reálneho produktu, ktoré sú očistené od cyklických výkyvov ekonomiky. Miera ekonomického rastu, ktorá vyjadruje rýchlosť ekonomického rastu, sa vyjadruje v percentách ako prírastok reálneho hrubého domáceho produktu (národného príjmu) v roku t oproti roku $t - 1$. Mieru ekonomického rastu môžeme teda vyjadriť týmto vzorcom, kde Y je premenná pre HDP:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$$

3.2.2 Vplyv PZI na ekonomický rast

Hlavnou formou, prostredníctvom ktorej priame zahraničné investície prispievajú k dlhodobému ekonomickému rastu, je stimulácia technologického rozvoja, ktorý zvyšuje produktivitu výrobných faktorov. Solow vo svojom modeli produkčnej funkcie znázornil, že jednotka pracovnej sily môže vyrobiť vyšší výstup do určitej miery vďaka navýšeniu kapitálu, teda novému zariadeniu a novej technológii. Zastával názor, že ekonomický rast je možné dosiahnuť prostredníctvom investícií do fyzického kapitálu, teda napríklad do zakúpenia strojov alebo výrobných zariadení. Neoklasická teória rastu podľa Solowa je založená na lepšom využití existujúcich výrobných faktorov. Stroje majú ale svoju životnosť a je nutné ich po určitom čase obnovovať, aby hospodárstvo nezačalo stagnovať. Solow však nehovorí o investíciách do vedomostného kapitálu a berie ho ako technologický pokrok, ktorý považuje za exogénnu veličinu, ktorá prichádza sama z vonku. V skutočnosti medzi hlavné determinanty rastu celkovej produktivity výrobných faktorov a tým aj dlhodobého ekonomického rastu patria investície do vedomostného kapitálu, inovácií, výskumu a vývoja, teda do rozvoja technológií. Dlhodobý rast sa teda opiera o predpoklad nevyčerpatel'nosti vedomostného kapitálu. Aby nedochádzalo k morálnemu zastaraniu technológií, musí sa permanentne zlepšovať a iba tak môžu zabezpečiť neobmedzený rast. Akumulácia fyzického alebo vedomostného kapitálu je tiež považovaná za investíciu. Z tohto

vyplýva, že investície, či už domáce alebo priame zahraničné sa podieľajú na ekonomickom raste.

Tu by som mohol uviesť dva príklady rôznych zahraničných investícií a ich vplyv na ekonomický rast. Prvým príkladom je investícia americkej spoločnosti Flextronics z roku 2000, ktorá postavila závod v Brne na výrobu elektrických a elektronických zariadení a ponúkla prácu nekvalifikovanej pracovnej sile. Svojou povahou to bola investícia do fyzického kapitálu. Po určitom čase jej výroba zanikla z dôvodu slabého odbytu. Táto investícia prispela iba ku krátkodobému ekonomickému rastu a nemala žiadny prínos do rozvoja ľudského kapitálu alebo technologického pokroku. Úplne inou investíciou bol vstup zahraničného kapitálu do Škoda Auto. Automobilový priemysel si vyžaduje kvalifikovanú pracovnú silu a tiež nové výrobné technológie, ktoré je potreba neustále zdokonaľovať. Zamestnanci sú neustále školení a vďaka tomu sa zvyšuje hodnota ľudského kapitálu v hostiteľskej ekonomike. Práve tieto investície do ľudského a vedomostného kapitálu zabezpečujú dlhodobý rast. Z tohto dôvodu by mal štát podporovať investície založené na vedomostnom kapitále.

3.3 Dopady PZI na nezamestnanosť

Nezamestnanosť je často diskutovaný sociálno-ekonomický problém. Pri vysokej nezamestnanosti sa zvyšujú ekonomické straty, ale ďaleko vyššie sú straty ľudské, sociálne a psychologické, ktoré vznikajú ako následok nedobrovoľnej nezamestnanosti. Výskumy ukazujú, že nezamestnanosť vedie k zhoršovaniu fyzického i psychického zdravia, k vyššiemu výskytu srdečných chorôb, alkoholizmu i samovrážd. Všeobecne platí, že s príchodom zahraničných investorov vznikajú nové pracovné miesta, ale tento fakt stále nezaručuje pozitívny vplyv PZI na zníženie nezamestnanosti.

3.3.1 Definícia nezamestnanosti

Nezamestnanosť je prirodzeným fenoménom a atribútom slobodnej spoločnosti založenej na trhovom hospodárstve a demokracii. Nezamestnanosť je sociálno-ekonomický jav na trhu práce. Definícia nezamestnanosti je založená na tom, že osoba schopná práce je vyradená z možnosti pracovať v platenom zamestnaní.

Podľa noriem ILO⁵ sú charakterizované nezamestnané osoby ako osoby vo veku od 15 do 74 rokov, ktoré:

⁵ Medzinárodná pracovná organizácia (International Labour Organization)

a) počas sledovaného týždňa boli nezamestnaní, čo znamená, že neboli v platenom zamestnaní alebo samostatne zárobkovo činní;

b) sú v súčasnosti práceschopní, teda schopní pracovať v platenom zamestnaní alebo byť samostatne zárobkovo činní do dvoch týždňov nasledujúcich po sledovanom týždni;

c) aktívne hľadali zamestnanie štyri týždne pred koncom sledovaného týždňa.

Cieľom každého štátu je dospieť k plnej zamestnanosti. Miera nezamestnanosti, ktorá jej zodpovedá, sa pohybuje približne medzi 2 až 6 percentnou úrovňou. Nazýva sa aj prirodzenou mierou nezamestnanosti, čo predstavuje v ekonomike stav, kedy každá osoba, ktorá chce pracovať, si za daných podmienok nájde prácu a akceptuje mzdu.

3.3.2 Vplyv PZI na nezamestnanosť

Vplyv PZI na nezamestnanosť krajiny môžeme rozdeliť na priamy a nepriamy, pozitívny a negatívny. Často spomínaným priamym pozitívnym dopadom PZI na nezamestnanosť je rast pracovných miest. Rast zamestnanosti v podnikoch so zahraničnou kontrolou vypovedá síce o všeobecne známych lepších mzdových podmienkach zamestnancov, ale moc nevypovedá o samotnom raste zamestnanosti v hostiteľskej ekonomike. Najväčší príliv pracovných miest pre ekonomiku sú investície greenfields. Pri prebratí už existujúceho podniku zahraničným investorom sa už taký dopad na zamestnanosť nevytvára, pretože nevzniká nový podnik, mení sa iba majiteľ podniku. Dôležitý pre pozitívny dopad na zamestnanosť nie je samotný priamy dopad PZI na vytváranie pracovných miest, ale je to reakcia a schopnosť ekonomiky sa adaptovať na štrukturálne zmeny, ktoré so sebou prináša tvorba nových pracovných miest. Napríklad, ak podnik so zahraničnou kontrolou nahradí domáci nekonkurenčný podnik a vytvorí nižší dopyt po práci ako predchádzajúci podnik, tak síce produktivita práce, teda HDP na pracovníka, narastie, ale pri nepružnom trhu práce vzrastie nezamestnanosť, s ktorou klesá ekonomická úroveň krajiny, teda HDP na obyvateľa.

Veľkí zahraniční investori potrebujú pri svojom príchode a počas svojho pôsobenia v hostiteľskej krajine domácich dodávateľov. Medzi nepriame pozitívne dopady PZI môžeme teda zaradiť vznik nových pracovných miest v takýchto dodávateľských firmách, alebo dokonca vznik nových firiem. Samozrejme rozsah takéhoto pozitívneho efektu závisí na prepojení zahraničného investora s domácimi

firmami a taktiež na jeho špecializácii. Podnik so zahraničnou kontrolou zameraný na produktovú špecializáciu je závislý na dodávateľoch, ak je však zameraný na procesnú špecializáciu, stará sa o všetky, alebo o väčšinu svojich dodávok a výrobu medziproduktov sám.

Ako som už uviedol, vyššia produktivita práce v podnikoch pod zahraničnou kontrolou sa rovnako prejavuje v ich vyššej mzdovej hladine v porovnaní s domácimi podnikmi. Nadnárodné firmy využívajú výhodu lacnej pracovnej sily v hostiteľskej ekonomike oproti ich materskej krajine. Konkurencia nadnárodných firiem vytláča domáce firmy nielen na trhu produktov, ale aj na trhu výrobných faktorov, teda napríklad na trhu práce. Vytlačovací efekt cez trh produktov je významný pri trhy vyhľadávajúcich PZI, minimálne pri vývozne orientovaných PZI. Presne naopak je to však s vytlačovacím efektom cez pracovný trh, kde je najsilnejší pri faktory vyhľadávajúcich a vývozne orientovaných PZI greenfields. Významnú úlohu tu zohráva tiež miera mobility pracovnej sily. Vytlačovací efekt cez trh práce môže byť významný, keď si podniky so zahraničnou kontrolou a domáce podniky konkurujú na regionálnom trhu práce, ktorý je veľmi vzdialený dokonale konkurenčnému trhu. Už len samotný príliv zahraničných investícií zvyšuje jeho nedokonalosti, keď sa veľké investičné projekty môžu priblížiť monopsonnému postaveniu na regionálnom alebo profesijnom trhu práce.

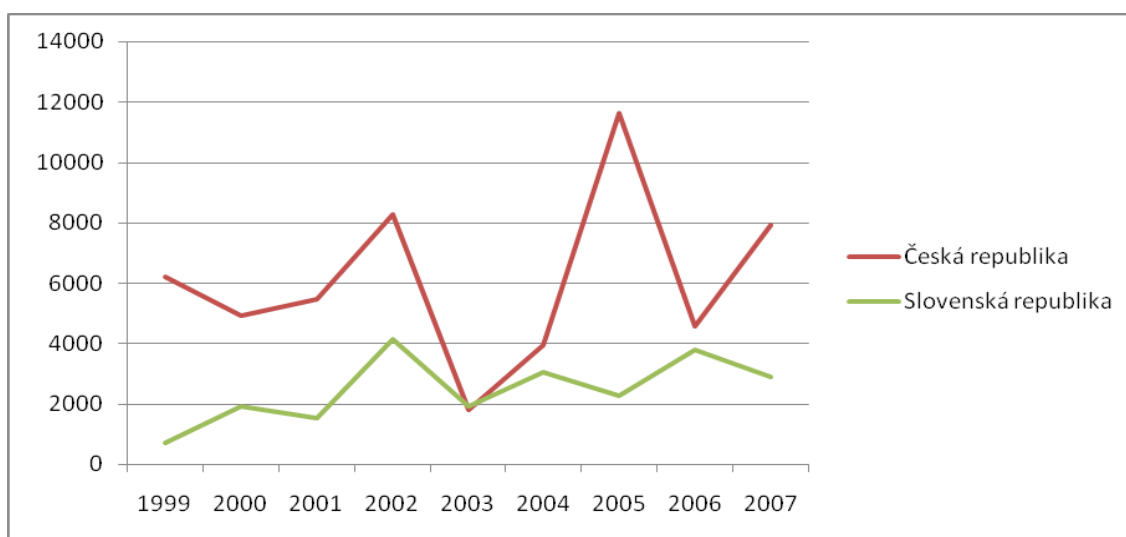
4 Komparácia vplyvu PZI na makroekonomické ukazovatele v ČR a SR

Táto kapitola vo svojom úvode porovnáva príliv PZI do Českej a Slovenskej republiky. V ďalšej časti sa zaoberá analýzou vplyvu PZI na nezamestnanosť a HDP pomocou vzájomnej korelácie konkrétnych hodnôt týchto makroekonomických ukazovateľov pre Českú a Slovenskú republiku. V závere porovnáva dosiahnuté výsledky pre obe ekonomiky, teda vplyv PZI v nich.

4.1 Príliv PZI do Českej a Slovenskej republiky

Česká a Slovenská republika prešli od začiatku deväťdesiatych rokov náročnou cestou transformácie až ku vstupu do Európskej únie. V týchto časoch bol najväčší dôraz kladený na stabilizáciu a odštátnenie, postupne sa však presúva pozornosť od systémovej zmeny k doťahovaniu ekonomickej úrovne vyspelých krajín. Nádejné vyhliadky v polovici deväťdesiatych rokov vystriedali zistenia, že na dosiahnutie životnej úrovne vyspelých krajín bude ešte potrebná veľmi dlhá doba. S uvoľňovaním prekážok voľného obchodu a tokov výrobných faktorov sa tiež menia možnosti hospodárskej politiky a objavujú sa noví aktéri, ktorí ovplyvňujú jej tvorbu. Rastúci význam nadnárodných firiem a rozvoj globálnych produkčných systémov je nielen sprievodným znakom globalizácie, ale na sklonku deväťdesiatych rokov sa taktiež stal hybnou silou reštrukturalizácie ako českej, tak aj slovenskej ekonomiky.

Graf č. 4.1 - Príliv PZI do Českej a Slovenskej republiky (mil. USD)



Zdroj: EBRD, vlastná úprava

Podiel PZI na HDP sa v Českej republike v rokoch 2006 a 2007 pohyboval okolo 4,5%. V Slovenskej republike je možné sledovať pomerne veľký rozdiel. V roku 2006 bol podiel PZI na HDP 6,9% a v roku 2007 iba 3,8%.

Masívny nárast prílivu PZI do Českej a Slovenskej republiky bol spôsobený hlavne skvalitňovaním makroekonomického prostredia, nárastom podpory PZI zo strany štátu, zavedením a skvalitnením systému investičných podpor. V roku 2003 je možné v ČR zaznamenať pokles prílivu PZI o takmer 80%, čím sa dostala touto hodnotou až pod úroveň SR v danom roku. Tento pokles sa dá pripočítať ukončeniu viacerých investičných programov a presunu zahraničných investorov do krajín s lacnejšou pracovnou silou.

Z grafu je však jasné, že tento pokles trval iba jeden rok, a kým Slovenská republika viac-menej stagnovala, v ČR došlo k opätovnému nárastu prílivu PZI až na 11 630 mil. USD v roku 2005. Príčinou tohto nárastu boli hlavne reinvestície zo strany investorov, modernizácia a rozširovanie výrobných kapacít so zameraním na vývoz. Treba tiež zdôrazniť, že v týchto rokoch vykazovala Česká republika nadpriemerný vývoz neporovnateľný so žiadnou inou postkomunistickou krajinou. Viac ako päťdesiatpercentný podiel na vývoze Českej republiky majú podniky so zahraničnou účasťou, na Slovensku je to viac ako 40%.

4.2 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť

V tejto práci sa už hovorilo o viacerých dopadoch PZI na makroekonomické ukazovatele. V tejto časti budem zisťovať pomocou korelácie, či hodnoty PZI vytvárajú súvislosť s hodnotami hrubého domáceho produktu a nezamestnanosti. Na základe výsledkov analýzy sa pokúsím dospieť k záveru, či vôbec a akou veľkou mierou vplývajú PZI na tieto ukazovatele.

Korelácia je miera závislosti medzi dvoma alebo viacerými premennými. Výsledkom je korelačný koeficient, ktorý dosahuje hodnoty od -1 do +1. Hodnota -1 reprezentuje najvyššiu negatívnu a +1 najvyššiu pozitívnu koreláciu. Hodnota pohybujúca sa blízko pri čísle 1 znamená, že medzi dvoma veličinami je silný vzťah. Záporná hodnota znamená, že veličiny majú inverzný vzťah. Hodnota 0 vypovedá o žiadnej korelácii. Korelačný koeficient nezávisí od mierky, v ktorej sú premenné merané. Môžeme porovnávať výšku s hmotnosťou vyjadrené buď v centimetroch a kilogramoch alebo v metroch a gramoch. Korelačný koeficient bude rovnaký. Vzťah

medzi dvoma porovnávanými veličinami je silný, ak sa dá meranými bodmi v rovine metódou najmenších štvorcov "dobre preložiť" priamka. Táto priamka sa nazýva regresná priamka. Metóda najmenších štvorcov znamená, že súčet umocnených vzdialeností meraných bodov od regresnej priamky je najmenší možný. Tieto vzdialenosti sa nazývajú rezíduá.

4.2.1 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť Českej republiky

Pre Českú republiku som sa riadil štvrťročnými tokovými údajmi prílivu PZI a hrubého domáceho produktu, ktoré uvádza systém ARAD Českej národnej banky. Štvrťročné hodnoty miery nezamestnanosti som čerpal z Českého štatistického úradu. Výsledky korelácie sú presnejšie pri porovnaní väčšieho súboru hodnôt, preto som sa snažil nájsť čo najstaršie hodnoty. Pre výpočet som použil vyššie uvedené hodnoty v časovom období rokov 1996 – 2008 vrátane.

Pretože príliv PZI určite nepôsobí na makroekonomické ukazovatele v tom istom okamihu, alebo štvrťroku, posúval som hodnoty prílivu PZI postupne po štvrťrokoch z časového pohľadu smerom dozadu. To znamená, že pri prvom posunutí vypadla hodnota prílivu PZI z posledného kvartálu roku 2008 (31.12) a nahradila ju hodnota tretieho kvartálu roku 2008 (30.9). Hodnoty porovnávaného ukazovateľa, na ktorom sa zisťoval dopad PZI, sa pri tom posúvali presne z opačného konca. To znamená, že pri prvom posunutí vypadla hodnota v prvom kvartáli roku 1996 (31.3) a nahradila ju hodnota z druhého kvartálu roku 1996 (30.6). Takto po prvom posunutí „pôsobili“ hodnoty prvého kvartálu na druhý, druhý na tretí, atď. Nevýhodou takéhoto posúvania hodnôt bola strata hodnôt, keď po každom posunutí vypadlo po jednej hodnote na oboch stranách.

Hodnoty korelačného koeficientu pre Českú republiku zobrazuje nasledujúca tabuľka.

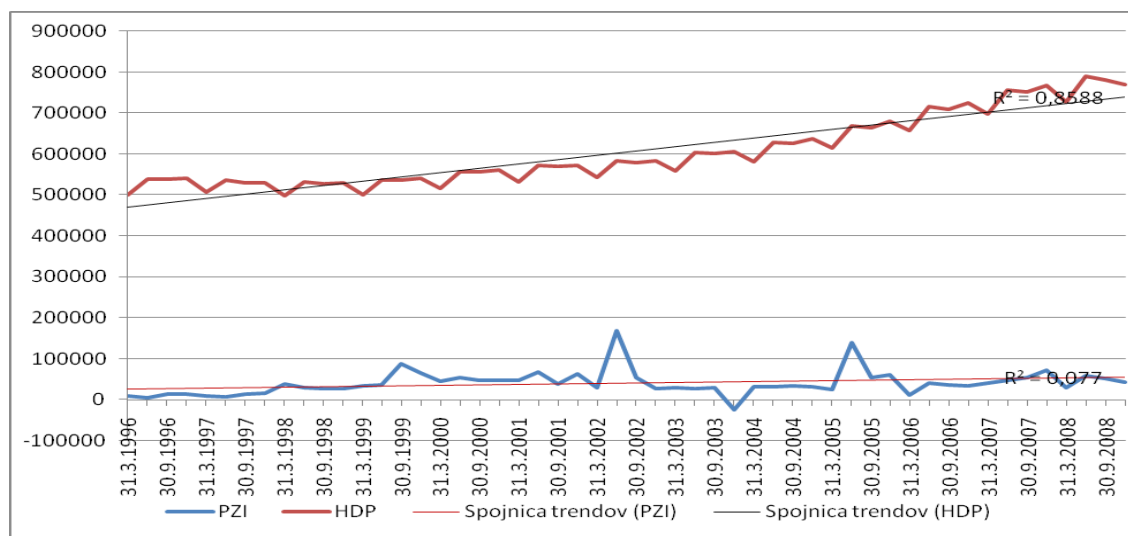
Tabuľka č. 4.1 – Hodnoty korelačného koeficientu medzi PZI/HDP a PZI/ mierou nezamestnanosti pre Českú republiku

	PZI/HDP	PZI/Miera nezamestnanosti
Posunuté o:	Korelačný koeficient	
0 rokov	0,23	0,24
1/4 r.	0,19	0,23
1/2 r.	0,18	0,2
3/4 r.	0,14	0,19
1 rok	0,25	0,08
1 a 1/4 r.	0,18	0,09
1 a 1/2 r.	0,16	0,06
1 a 3/4 r.	0,11	0,03
2 roky	0,22	-0,08

	PZI/HDP	PZI/Miera nezamestnanosti
Posunuté o:	Korelačný koeficient	
2 a 1/4 r.	0,19	-0,13
2 a 1/2 r.	0,19	-0,17
2 a 3/4 r.	0,15	-0,18
3 roky	0,3	-0,27
3 a 1/4 r.	0,24	-0,18
3 a 1/2 r.	0,20	-0,09
3 a 3/4 r.	0,08	0,12
4 roky	0,18	0,08

Z tabuľky na prvý pohľad vidno, že korelačné koeficienty nie sú veľmi vysoké, čo značí nízku závislosť medzi veličinami. Pri vzťahu PZI a hrubého domáceho produktu, je zrejmé, že najväčšie hodnoty korelačného koeficientu vychádzajú pri posunutí o celý rok. Tieto hodnoty stúpajú až po tretí rok, v ktorom je hodnota koeficientu najväčšia, a od tohto bodu začnú opäť klesať. Vývoj tokov PZI a hrubého domáceho produktu zachytáva nasledujúci graf.

Graf č. 4.2 – Vývoj tokov PZI a HDP v Česku v sledovanom období [údaje v mil. CZK]



Z grafu je zrejmé, že HDP má z dlhodobého hľadiska jednoznačne rastúci charakter, ktorý zobrazuje lineárna spojnice trendov. Spoľahlivosť trendovej čiary (hodnota R^2) naznačuje, s akou presnosťou súvisia odhadované hodnoty trendovej čiary so skutočnými údajmi. Trendová čiara je najspoľahlivejšia v prípade, že hodnota

spoľahlivosti R^2 sa rovná alebo približuje k hodnote 1. Hodnota spoľahlivosti trendovej čiary HDP je vysoká, čo naznačuje, že nastúpený trend bude pokračovať aj v ďalších rokoch. Naopak toky PZI sú veľmi nestabilné a aj keď spojnice trendov poukazuje na ich mierne rastúci trend, z veľmi nízkej hodnoty R^2 vyplýva, že tento trend nemá žiadnu vypovedaciu schopnosť a odhadované budúce hodnoty tokov PZI sa nedajú predpovedať.

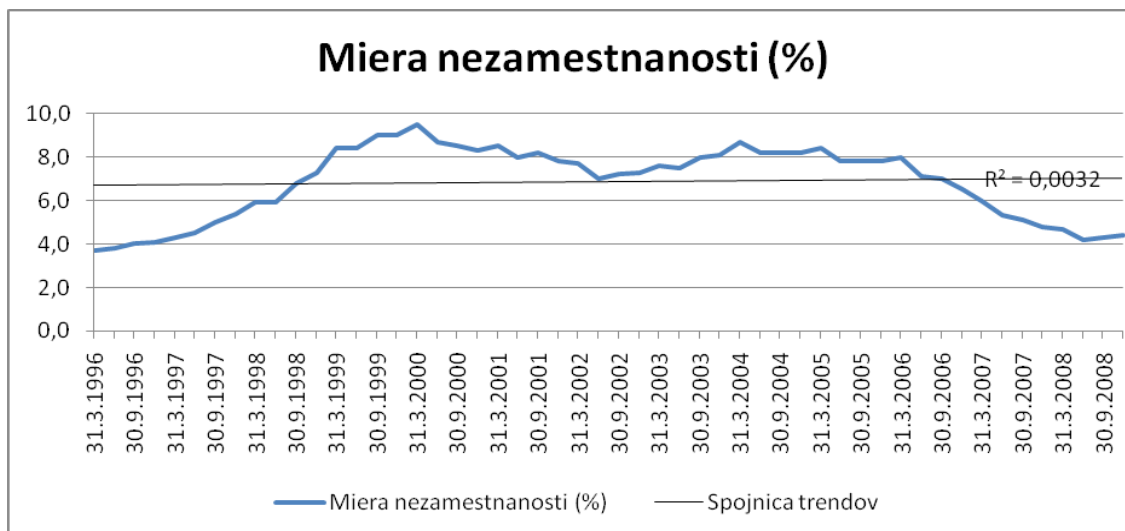
Na grafe môžeme ďalej sledovať, že v prvom kvartáli je prírastok HDP najnižší, čo vo veľkej miere platilo aj pre príliv PZI. V ďalších kvartáloch sa prírastky v pri oboch ukazovateľoch zvyšovali. Táto skutočnosť mala vplyv aj na výsledky korelačného koeficientu, pretože pri posunutí hodnôt o celý rok, mali na seba vplyv hodnoty z rovnakých kvartálov, a tým, že vývoj v jednotlivých kvartáloch bol podobný pri oboch porovnávaných veličinách, tak mal aj korelačný koeficient vyššiu hodnotu.

Pri odmyslení si tohto skreslenia, najväčšie hodnoty korelačného koeficientu sa vyskytujú v okolí tretieho roku po prílive PZI do ekonomiky, z čoho vyplýva že najväčší vplyv PZI na hrubý domáci produkt sa prejavil v období medzi dva a pol až tri a pol rokom. Treba upozorniť, že sa jedná o pozitívny dopad PZI, pretože pri prílive investícií zo zahraničia hrubý domáci produkt rastie.

Pri vplyve PZI na mieru nezamestnanosti nás budú zaujímať záporné výsledky korelačného koeficientu, ktoré znamenajú pozitívny vplyv PZI na mieru nezamestnanosti, ktorá by mala s rastúcim prílivom PZI klesať, veličiny by mali mať inverzný vzťah.

Z tabuľky č. 4.1 môžeme pri posúvaní veľmi dobre sledovať vývoj ich vzťahu od najvyšších kladných hodnôt po najnižšie záporné hodnoty. Najnižšia hodnota, znamenajúca najväčší vplyv PZI na znižovanie nezamestnanosti sa objavuje pri posunutí presne o tri roky. Po troch rokoch dochádza opäť k návratu kladných hodnôt, ktoré znamenajú negatívny dopad PZI na nezamestnanosť. Vývoj nezamestnanosti v období od roku 1996 – 2008 je zachytený v nasledujúcom grafe.

Graf č. 4.3 – Vývoj miery nezamestnanosti v Česku v sledovanom období



Miera nezamestnanosti bola najnižšia v roku 1996, keď sa pohybovala pod úrovňou štyroch percent. Od tejto doby stúpala až nad úroveň deviatich percent na konci roku 1999. Od roku 2000 mierne klesla a šesť rokov sa pohybovala v rozmedzí 7 – 9 %. Výrazný pokles začal vo štvrtom kvartáli roku 2006, ktorý pokračoval až do konca roku 2008. V tomto období klesla miera nezamestnanosti zo 7% iba na 4,4%. Spojnica trendov naznačuje minimálny rast nezamestnanosti za sledované obdobie.

Z výsledkov korelačných koeficientov je zrejmé, že podobne ako pri vplyve PZI na hrubý domáci produkt, tak aj na nezamestnanosť dochádza k znižovaniu nezamestnanosti po období troch rokov od príchodu zahraničných investícií.

4.2.2 Vplyv PZI na HDP a nezamestnanosť Slovenskej republiky

Rovnakú analýzu dopadu PZI na hrubý domáci produkt a nezamestnanosť použijem aj pre Slovenskú republiku. Aj v tomto prípade budem porovnávať štvrťročné toky prílivu PZI a hrubého domáceho produktu a mieru nezamestnanosti v percentách na konci kvartálov. Všetky hodnoty som čerpal z databázy Národnej banky Slovenska z obdobia rokov 1997 – 2008 vrátane.

Vypočítané hodnoty korelačného koeficientu pre Slovenskú republiku zobrazuje nasledujúca tabuľka.

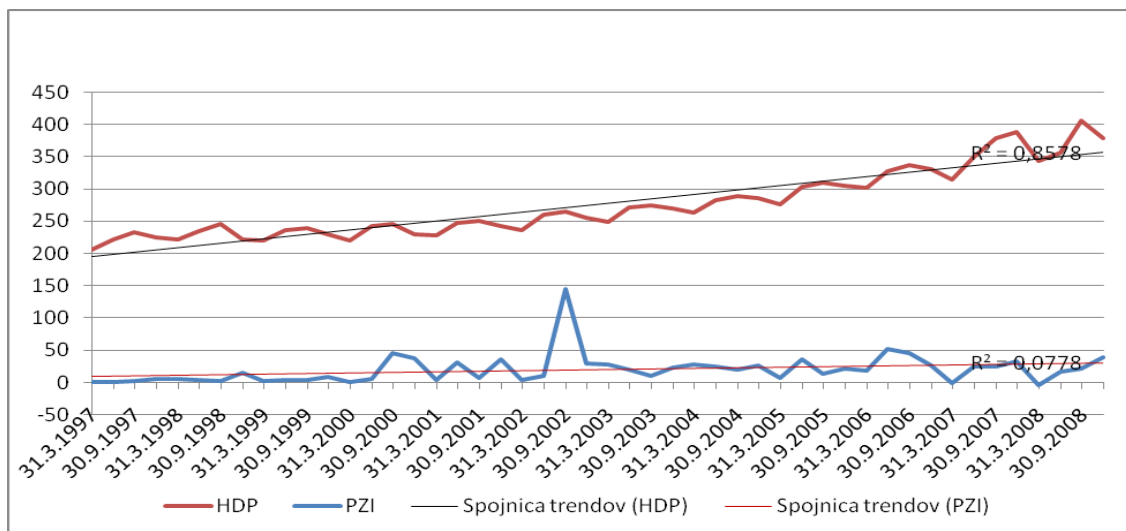
Tabuľka č. 4.2 – Hodnoty korelačného koeficientu medzi PZI/HDP a PZI/ mierou nezamestnanosti pre Slovenskú republiku

	PZI/HDP	PZI/Miera nezamestnanosti
Posunuté o:	Korelačný koeficient	
0 rokov	0,24	-0,03
1/4 r.	0,12	0,02
1/2 r.	0,09	-0,04
3/4 r.	0,18	-0,16
1 rok	0,29	-0,21
1 a 1/4 r.	0,24	-0,15
1 a 1/2 r.	0,2	-0,16
1 a 3/4 r.	0,25	-0,29
2 roky	0,34	-0,34

	PZI/HDP	PZI/Miera nezamestnanosti
Posunuté o:	Korelačný koeficient	
2 a 1/4 r.	0,31	-0,32
2 a 1/2 r.	0,25	-0,33
2 a 3/4 r.	0,26	-0,37
3 roky	0,28	-0,34
3 a 1/4 r.	0,25	-0,3
3 a 1/2 r.	0,27	-0,33
3 a 3/4 r.	0,34	-0,37
4 roky	0,37	-0,46

Ako môžeme vidieť z tabuľky, aj v tomto prípade nenaznačujú korelačné koeficienty významný vzťah medzi veličinami. V tabuľke sú zvýraznené najväčšie hodnoty v jednoročného cyklu posunutia. Pri zisťovaní vzťahu medzi prílivom PZI a hrubým domácim produktom môžeme opäť sledovať najvyššie hodnoty koeficientu pri posunutí o celý rok, výnimkou je iba tretí rok, kedy najvyššiu hodnotu dosiahla korelácia v treťom kvadrante. Veľmi zaujímavá je najvyššia hodnota až pri štvrtom roku posunutia. Pri ďalších výpočtoch sa ukázalo, že hodnota koeficientu ďalej rastie. Pri posunutí o päť rokov dosahoval koeficient hodnotu 0,5 a o šesť rokov dokonca až 0,63. Tieto výsledky nie sú zobrazené v tabuľke, pretože si nemyslím, že majú vysokú vypovedaciu hodnotu o dopadoch PZI na hrubý domáci produkt. Nielenže sa pri posúvaní hodnôt o takúto dobu výrazne zúžil porovnávaný súbor hodnôt, čo má určite za následok výrazné skreslenie výsledkov, ale podľa môjho názoru päť alebo šesť rokov je veľmi dlhá doba na to, aby sa prejavil dopad PZI na hrubý domáci produkt. Pre ilustráciu vývoja PZI a HDP v kvartáloch rokov 1997 – 2008 slúži nasledujúci graf.

Graf č. 4.4 – Vývoj tokov PZI a HDP na Slovensku v sledovanom období [údaje v mld. SKK]

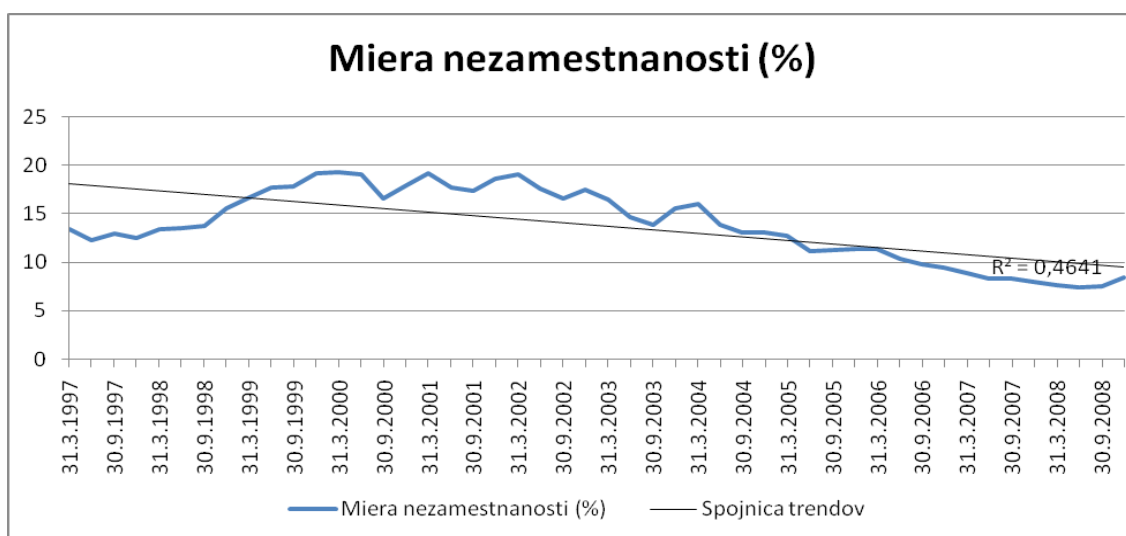


Ako môžeme vidieť v grafe, krivka hrubého domáceho produktu je veľmi podobná krivke HDP Českej republiky. V prvom kvartáli vykazoval hrubý domáci produkt najnižšiu hodnotu, potom v ďalších dvoch narastal a vo štvrtom vykazoval zase mierny pokles. Takýto charakter má aj krivka PZI, preto aj medzi týmito hodnotami dochádzalo k javu ako v analýze ČR, kedy korelačné koeficienty boli najväčšie pri posunutí časových rád o celý rok. Z dlhodobého hľadiska HDP rástol, čo naznačuje aj spojnica trendov, ktorej spoľahlivosť je dosť vysoká, takže sa dá očakávať takýto rast aj v budúcnosti. Takisto sa z dlhodobého hľadiska zväčšoval príliv zahraničných investícií v sledovanom období.

Ako som už uviedol, korelačný koeficient najrýchlejšie rástol od štvrtého roku po príchode PZI do ekonomiky, čo bolo, aj po predchádzajúcich skúsenostiach z analýzy pre Českú republiku, s veľkou pravdepodobnosťou spôsobené skreslením korelácie, z dôvodu nízkeho počtu porovnávaných hodnôt. V treťom roku je korelačný koeficient nižší ako v druhom, čo naznačuje, že PZI pôsobí na rast HDP niekedy v období od dvoch do troch rokov po príchode PZI do ekonomiky.

Pri pohľade na výsledky korelácie PZI a miery nezamestnanosti z tabuľky č. 4.2, môžeme zaznamenať ich rastúcu tendenciu pri posúvaní hodnôt. Na rozdiel od doterajších analýz, najväčšie hodnoty korelačného koeficientu boli zaznamenané v treťom kvartáli. Rovnako ako pri vzťahu PZI a hrubého domáceho produktu korelačný koeficient narastal aj po štvrtom roku posúvania hodnôt. Vývoj a hodnoty miery nezamestnanosti na Slovensku zachytáva nasledujúci graf.

Graf 4.5 – Vývoj miery nezamestnanosti na Slovensku v sledovanom období



Graf zaznamenáva rast miery nezamestnanosti z 13,4 % v prvom kvartáli roku 1997 až na 19,3% na konci roku 1999. Od roku 2000 sa nezamestnanosť naďalej pohybuje vo vysokých percentuálnych bodoch až do prvého kvartálu roku 2004, kedy posledný krát prekročila hranicu 15%. Od tejto doby zaznamenávame postupný pokles miery nezamestnanosti až na 7,4% v druhom kvartáli 2008, na konci roku 2008 mierne vzrástla na 8,4%. Spojnica trendov ukazuje jasne klesajúci charakter krivky nezamestnanosti v sledovanom období.

Z výsledkov korelácie je ťažké presne povedať, do akého časového posunu si zachovávajú koeficienty svoju výpovednú hodnotu a od ktorého obdobia na ne začína pôsobiť skresľujúci efekt. Záporné koeficienty hovoria o pozitívnom dopade PZI na mieru nezamestnanosti, čiže príliv PZI podporuje jej znižovanie. Určiť po akom čase PZI ovplyvňujú pokles miery nezamestnanosti je možné určiť len na základe skúseností z predchádzajúcich analýz. V tomto prípade by som sa v rámci dopadu PZI na znižovanie nezamestnanosti priklonil k horizontu dvoch až troch rokov po príchode PZI do ekonomiky.

4.3 Zhodnotenie vplyvu PZI v Českej a Slovenskej republike

Korelačná analýza obidvoch ekonomík nedokázala silný vzťah medzi PZI a makroekonomickými ukazovateľmi v Českej a Slovenskej republike. Toto tvrdenie vyplýva z nízkych výsledkov korelačných koeficientov. Napriek tomu, že vzťah medzi veličinami nebol silný, mohli sme sledovať, ako sa vyvíjal pri posunoch vo štvrtročných časových radách. Z analýzy Českej republiky vyplýva, že PZI pôsobí na

hrubý domáci produkt aj na nezamestnanosť po časovom období od 2,5 do 3,5 roka. V Slovenskej ekonomike môžeme hovoriť o horizonte medzi dvoma až tromi rokmi, aj napriek tomu, že najväčšie korelačné koeficienty vychádzali po viac ako štyroch rokoch od prílivu PZI do ekonomík. Po takejto dlhej dobe, je ťažko predstaviteľný dopad PZI na makroekonomické ukazovatele.

Takýto časový posun dopadu PZI na nezamestnanosť a HDP môže byť zapríčinený rôznymi faktormi. Najväčší posun vzniká pri investíciách greenfields, kedy rok až dva trvá postavenie nového závodu a spustenie výroby. Príliv PZI sa zachytáva do platobnej bilancie okamžite, ale investor zamestnáva ľudí až pri spustení výroby a následná produkcia podniku sa neskôr podpisuje pod zvýšenie HDP domácej ekonomiky. Pri investíciách brownfields dochádza často ku rozšíreniu výroby podniku, ktoré sa podpisuje pod zamestnávanie nových pracovníkov. Príliv nových technológií, ktoré so sebou prinášajú PZI do existujúceho podniku, má pozitívny vplyv na zvýšenie efektivity výroby podniku, čím sa zväčšuje jeho výstup a tým aj hodnota hrubého domáceho produktu.

5 Záver

Tématika priamych zahraničných investícií je veľmi zaujímavá a ponúka mnoho možností ich skúmania. Je všeobecne známe, že priame zahraničné investície zohrávajú v procese ekonomického rozvoja krajiny veľmi dôležitú úlohu. Príliv PZI je zdrojom množstva priamych a nepriamych dopadov na hostiteľskú ekonomiku, ktoré ovplyvňujú splnenie väčšiny cieľov hospodárskej politiky. Príliv PZI prináša do hostiteľskej ekonomiky veľa pozitív, no súčasne jej spôsobuje aj radu problémov. Nepriaznivým efektom prílivu PZI môže byť vznik duálnej ekonomiky, alebo prevzatie domáceho podniku s cieľom zníženia konkurencie. Na druhú stranu PZI jednoznačne prospievajú domácej ekonomike, keď zvyšujú vývoznú výkonnosť a nedlhovo financujú deficit bežného účtu platobnej bilancie, čím prispievajú ku zlepšeniu vonkajšej rovnováhy a stability meny. Najmä investície greenfields vytvárajú mnoho nových pracovných príležitostí.

S príchodom PZI do ekonomiky prichádzajú aj nové technológie, ktoré sú znakom vyššej produktivity výrobných faktorov. Technologické znalosti predstavujú podobne ako práca a kapitál veľmi dôležitý výrobný faktor. Hlavnou formou, pomocou ktorej PZI prispievajú k dlhodobému ekonomickému rastu, je stimulácia technologického rozvoja. Dôležitý pre pozitívny dopad na zamestnanosť nie je samotný priamy dopad PZI na vytváranie pracovných miest, ale je to reakcia a schopnosť ekonomiky sa adaptovať na štrukturálne zmeny, ktoré so sebou prináša tvorba nových pracovných miest.

Cieľom bakalárskej práce bolo pomocou využitia korelačnej analýzy preukázať vplyv priamych zahraničných investícií na hrubý domáci produkt a nezamestnanosť v Českej a Slovenskej republike. Dopad PZI na vybrané makroekonomické ukazovatele sa z výsledkov analýzy nepotvrdil ako silný. Korelačné koeficienty dosahovali nízkych hodnôt (okolo 0,3), z hodnôt s dobrou vypovedacou schopnosťou bola najvyššia hodnota 0,37. Pri korelácii vypovedajú takto nízke koeficienty o slabom vzťahu medzi veličinami. V druhej časti analýzy bolo sledované, po akej dobe pôsobili PZI na makroekonomické ukazovatele najviac. Podľa výsledkov analýzy majú v ČR priame zahraničné investície vplyv na HDP a nezamestnanosť po dva a pol až tri a pol roku od príchodu PZI do ekonomiky, na Slovensku sa tento údaj pohyboval medzi dvomi

až tromi rokmi. Opäť to naznačujú hodnoty korelačných koeficientov, ktoré boli pri posúvaní súborov hodnôt najväčšie v týchto obdobiach. V porovnaní Českej a Slovenskej republiky sme pozorovali len malý rozdiel v dopadoch PZI na HDP a nezamestnanosť, korelačné koeficienty dosahovali približne rovnakých hodnôt.

Použitá literatura

- [1] JAROLÍM MARTIN. *Zahraniční investice a produktivita firem. Finance a úvěr*. 2000, roč. 50, č. 9. 478-487 s. ISSN 0015-1920.
- [2] JUREČKA VÁCLAV a JÁNOŠÍKOVÁ IVANA a kol. *Makroekonomie*. 1. vyd. Ostrava: VŠB – Technická Univerzita Ostrava, 2004. 312 s. ISBN 80 – 248 – 0530 – 8.
- [3] KINDLEBERGER CHARLES P. *Světová ekonomika*. 1. vyd. Praha: Academia, 1978. 560 s. ISBN 509 – 21 – 857.
- [4] KRUGMAN PAUL R. a OBSTFELD MAURICE. *International Economics: Theory and Policy*. 8. vyd. New York: HarperCollins College Publishers, 2009. 706 s. ISBN 0 – 321 – 49304 – 4.
- [5] MEYER KLAUS. *Direct Investment In Economies In Transition*. 1. vyd. Glos: Edward Elgar Publishing Ltd., 1998. 308 s. ISBN 1 – 85898 – 736 – 9.
- [6] SALVATORE DOMINICK. *International Economics*. 5. vyd. New Jersey: Prentice-Hall, 1995. 778 s. ISBN 0 – 13 – 180381 – 6.
- [7] SRHOLEC MARTIN. *Přímé zahraniční investice v České republice*. 1. vyd. Praha: Linde nakladatelství, 2004. 171 s. ISBN 80 – 86131 – 52 – 1.

Internetové zdroje

- [8] BURGER PETER. *Vplyv priamych zahraničných investícií na zvýšenie regionálnej konkurencieschopnosti*. [online]. [cit. 2009-04-15]. Dostupné na WWW: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2008/zbornik/files/prispevky/burger.pdf>
- [9] BUSINESSINFO. *Analýza přímých zahraničních investic*. [online]. [cit. 2009-04-17]. Dostupné na WWW: www.businessinfo.cz/cz/clanek/statistiky-zahranicniho-obchodu/analiza-primych-zahr-investic-rok-2006/1000453/48903/
- [10] CZECHINVEST. *O CzechInvestu*. [online]. [cit. 2009-02-20]. Dostupné na WWW: <http://www.czechinvest.org/o-czechinvestu>
- [11] CZECHINVEST. *Vliv přímých zahraničních investic*. [online]. [cit. 2009-01-12]. Dostupné na WWW: <http://www.czechinvest.org/vliv-pzi>

- [12] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Databáze časových řad ARAD*. [online]. [cit. 2009-04-21]. Dostupné na WWW: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.STROM_DRILL?p_ind=0&p_lang=CS
- [13] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR*. [online]. [cit. 2009-03-30]. Dostupné na WWW: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_cr
- [14] EUROPEAN BANK. *Foreign direct investment*. [online]. [cit. 2009-10-12]. Dostupné na WWW: <http://ebrd.org/country/sector/econo/stats/index.htm>
- [15] NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. *Štatistika*. [online]. [cit. 2009-04-21]. Dostupné na WWW: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje>
- [16] NÁRODOHOSPODÁŘSKÝ OBZOR. *Investičné stimuly a ich úloha v hostiteľských ekonomikách*. [online]. [cit. 2009-01-22]. Dostupné na WWW: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/aktivity/obzor/6182612/7372138/02CornejovaTancosova.pdf>
- [17] REGIONÁLNÍ ROZVOJOVÁ AGENTURA JIŽNÍ MORAVY. *Přímé zahraniční investice – Příručka pro místní samosprávu*. [online]. [cit. 2009-01-22]. Dostupné na WWW: <http://www.rrajm.cz/download/pzi.pdf>
- [18] SARIO. *Ciele a aktivity*. [online]. [cit. 2009-02-20]. Dostupné na WWW: <http://www.sario.sk/?ciele-a-aktivity>
- [19] SARIO. *Zákon o investičnej pomoci*. [online]. [cit. 2009-02-20]. Dostupné na WWW: http://www.sario.sk/swift_data/source/dokumenty/Investicie/pravidla/Zakon_investicna%20pomoc.pdf
- [20] SLANINOVÁ-BOBENIČ-SEŇOVÁ. *Vplyv zahraničných investícií na zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónov*. [online]. [cit. 2009-04-15]. Dostupné na WWW: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2008/zbornik/files/prispevky/senova.pdf>
- [21] ULC. *Získanie investičnej pomoci na rozvoj regiónov*. [online]. [cit. 2009-03-13]. Dostupné na WWW: <http://www.ulclegal.com/sk/bulletin-pro-bono/1645-ziskanie-investicnej-pomoci-na-rozvoj-regionov>

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- беру на вѣдомі, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst.3);
- souhlasím s tím, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezenčnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

.....